

## EFECTUL COMPUS

Publicat prin acordul cu Folio Literary Management,  
LLC și Livia Stoia Literary Agency.

**The Compound Effect**

Copyright © 2010 by Succes Media

© 2020 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

www.actsipoliton.ro

Traducător: **Bogdan Ghiurco**

Redactor: **Anca Dobre**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Marian Iordache**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**HARDY, DARREN**

**Efectul compus** / Darren Hardy; trad.: Bogdan Ghiurco. - București:  
ACT și Politon, 2020

ISBN 978-606-913-667-6

I. Ghiurco, Bogdan (trad.)

159.9

**AVERTISMENT:** Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

**Darren Hardy**

# **EFFECTUL COMPUS**

**Impulsionează-ți venitul, viața și succesul**

Traducere din limba engleză de  
BOGDAN GHIURCO

 **ACT și Politon**

2020



## DE ACELAȘI AUTOR

*Design Your Best Year Ever: A Proven Formula  
for Achieving BIG GOALS*

*(Proiectează-ți cel mai bun an pe care  
l-ai avut vreodată: o formulă dovedită pentru  
atingerea OBIECTIVELOR MAJORE)*

Living Your Best Year Ever:  
A Proven System for Achieving BIG GOALS

*(Cum să ai parte de cel mai bun an din viață: un sistem  
dovedit pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE)*



## Aprecieri la adresa cărții *Efectul compus*

„Această carte profundă, practică, bazată pe ani de experiență dovedită și profitabilă, îți arată cum să-ți folosești abilitățile pentru a profita la maxim de oportunitățile care îți ies în cale. *Efectul compus* este un cufăr cu idei pentru obținerea unui succes care îți va depăși toate așteptările!”

– Brian Tracy, speaker și autor al cărții  
*The Way to Wealth (Cum să ajungi bogat)*

„O formulă strălucită pentru o viață extraordinară. Citește-o și, mai presus de toate, pune-i în practică învățăturile!”

– Jack Canfield, coautor al cărții *Principiile succesului*.  
*Cum să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii\**

„Darren Hardy a scris o nouă Biblie în domeniul dezvoltării personale. Dacă ești în căutarea unei soluții ideale – a unui program realist, care să folosească instrumentele potrivite pentru a-ți schimba viața și a-ți transforma visele în realitate – atunci *Efectul compus* este alegerea perfectă! Am de gând să folosesc această carte pentru a-mi analiza retrospectiv viața și a înțelege cum s-o îmbunătățesc!

---

\* În original, *The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be*; carte și audiobook apărute la Editura ACT și Politon, București, 2015. (n.tr.)

Cumpără zece exemplare, una pentru tine și celelalte nouă pentru persoanele dragi ție; cei care vor primi cartea îți vor fi recunoscători!”

– David Bach, fondator FinishRich.com și autor a opt bestselleruri *New York Times*, printre care *The Automatic Millionaire (Cum să devii milionar)*

„Această carte îți va permite să urci scara succesului câte două trepte odată. Cumpăr-o, citește-o și bazează-te pe ea.”

– Jeffrey Gitomer, autor al cărților *The Sales Bible\** și *The Little Red Book of Selling\*\**

„Darren Hardy se află într-o poziție unică, care îi permite să acumuleze forța intelectuală a celor mai de succes oameni din lume și să extragă din ea ceea ce contează cu adevărat. Simplu, direct și la obiect, acestea sunt principiile după care m-am ghidat în viață, atât eu cât și ceilalți lideri ai afacerilor de top pe care îi cunosc. Această carte îți va deschide calea spre creșterea succesului, spre fericire și împlinire.”

– Donny Deutsch, realizator TV și președinte al Deutsch, Inc.

---

\* *Biblia vânzărilor*, trad. Lavinia Zamfirescu, Editura Brandbuilders, București, 2006. (n.tr.)

\*\* *Cartea roșie a vânzărilor*, trad. Beatrice Săndulescu, Editura Niculescu, București, 2006. (n.tr.)

„*Efectul compus* este o formulă genială care te va ajuta să trăiești viața pe care o visezi. Ghidează-te după ea, pas cu pas. Citește cartea, studiaz-o dar mai ales pune-o în practică!”

– Chris Widener, lector și autor al cărților  
*The Art of Influence: Persuading Others*  
*Begins with You* și *The Twelve Pillars*\*

„Darren Hardy demonstrează în *Efectul compus* că judecata sănătoasă – atunci când este pusă în practică – dă rezultate uimitoare. Urmează acești pași simpli și devino persoana care îți este scris să devii!”

– Denis Waitley, lector și autor al cărții  
*The Psychology of Winning*  
(*Psihologia învingătorului*)

„*Efectul compus* te va ajuta să învingi concurența, să te ridici deasupra provocărilor și să-ți creezi viața pe care o meriți!”

– T. Harv Eker, autor al bestsellerului *New York Times*:  
*Secrets of the Millionaire Mind*\*\*

„Einstein spunea că «efectul compus este cea de-a opta minune a lumii». Pentru a atinge succesul citește, reține, încearcă să înțelegi și folosește-te la maxim de genialitatea

---

\* Chris Widener și Jim Rohn, *Cele douăsprezece coloane ale succesului*, trad. Iris-Manuela Anghel-Gîltan, Editura Amaltea, București, 2006. (n.tr.)

\*\* *Secretele minții de milionar. Stăpânirea jocului interior al bogăției*, trad. Cristina Guță, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2007. (n.tr.)

prietenului meu, Darren Hardy, pentru a-ți îndeplini toate visele, speranțele și dorințele.”

– Mark Victor Hansen, coautor al seriei de bestselleruri *New York Times Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet)\** și al cărții *The One Minute Millionaire\*\**

„Oamenii care vorbesc despre «succes», dar nu găsesc modalități pentru a-l transpune în viața personală: în relațiile, căsnicia și familia lor, nu ne câștigă respectul sau admirația. De fapt, cuvintele lor sună a gol. De când l-am cunoscut pe Darren Hardy, nu am purtat nicio conversație în care să nu vorbim despre copii, soțiile și familiile noastre. Credem că Darren are o mulțime de cunoștințe despre obținerea succesului și, ce este cel mai important, își dorește ca oamenii să îl obțină din motive rezonabile!”

– Richard și Linda Eyre, autorii bestsellerului *New York Times: Teaching Your Children Values (Învăță-ți copiii care sunt adevăratele valori)*

„*Efectul compus* al lui Darren Hardy reprezintă o culme a principiilor succesului, relevante pentru oricine are nevoie de ele! Ca lider de opinie, el aduce o contribuție semnificativă în domeniul nostru. O carte minunată!”

– Stedman Graham, autor, speaker, antreprenor

---

\* Carte apărută cu acest titlul la Editura Adevăr Divin, 2012. (n.red.)

\*\* Mark Victor Hansen și Robert Allen, *Milionar la minut. Drumul iluminat către acumularea averii*, trad. Raluca-Elena Daniliuc, Editura Amaltea, București, 2003. (n.tr.)

„Din când în când, ți se ivește ocazia să faci saltul de la persoana care ești în momentul de față la persoana care ți-ai dorit dintotdeauna să fii. Cartea asta îți oferă această oportunitate. Clipa de față este șansa ta. O lucrare superbă a unui adevărat călăuzitor în domeniu.”

– Robin Sharma, autor al bestsellerurilor *New York Times*:  
*The Monk Who Sold His Ferrari*\* și  
*The Leader Who Had No Title*\*\*

„Mi-am petrecut toată viața ajutând oamenii să își depășească limitele pentru a avea succes și rezultate imediate, motiv pentru care iubesc la nebunie această carte și o recomand tuturor clienților mei. Darren are un talent uimitor de a-și comunica tehnicile și de a spune lucrurilor pe nume, pentru ca tu să poți economisi timp prețios și să te poți apuca imediat de treabă, punând în practică formula lui de succes.”

– Connie Podesta, speaker, autoare și executive coach

„Dacă există cineva care cunoaște principiile fundamentale ale succesului, acesta este Darren Hardy, producătorul și directorul editorial al revistei *SUCCESS!* Această carte ne întoarce către esența lucrurilor și se concentrează pe elementele de bază, pe lucrurile de care ai nevoie pentru a

---

\* *Scrisori secrete ale călugărului care și-a vândut Ferrari-ul*, trad. Romică Lixandru, Editura ACT și Politon, București, 2018. (n.tr.)

\*\* *Lider fără funcție. O fabulă modernă despre succesul autentic în afaceri și în viața personală*, trad. Maria Băncilă, Editura Finmedia, București, 2010. (n.tr.)

cunoaște succesul. Fă din *Efectul compus* manualul tău operațional de ghidare în viață: simplu, pas cu pas!”

– Dr. Tony Alessandra, autoare a cărților *The Platinum Rule* și *Charisma* (*Regula de platină și carismă*)

„Prin *Efectul compus*, Darren Hardy s-a alăturat galeriei autorilor importanți din domeniul autoperfecționării! Dacă vrei cu adevărat să ai succes și să îți valorifici întregul potențial, atunci lectura acestei cărți este obligatorie. Îți va servi ca manual operațional pentru atingerea succesului.”

– Vic Conant, președinte Nightingale-Conant

„Viața se derulează rapid și este plină de distracții. Dacă vrei să avansezi realmente, nu te mulțumi să citești această carte – studiaz-o cu pixul în mână.”

– Tony Jeary, coach pentru experții și directorii generali de top

„Revista *SUCCESS* a fost un izvor de idei valoroase încă din prima zi de apariție, în urmă cu mai bine de un secol. Darren Hardy, editorul ei din prezent, a promovat elementele fundamentale de care ai nevoie pentru a-ți crea viața la care ai visat dintotdeauna. Nu ar trebui să te mulțumești să citești această carte, ar trebui s-o devorezi din scoarță-n scoarță.”

– Steve Farber, autorul bestsellerurilor *The Radical Leap* și *Greater Than Yourself* (*Saltul radical și Mai bun decât ești*)

„Aceasta este o lectură obligatorie pentru persoanele care caută succesul. Vrei să afli lucrurile de care ai nevoie? Vrei să știi ce să faci? Găsești totul aici. Acesta este manualul de care ai nevoie pentru reușita ta.”

– Keith Ferrazzi, autorul bestsellerurilor *New York Times*: *Who’s Got Your Back (Cine îți păzește spatele)* și *Never Eat Alone\**

„*Efectul compus* este un ghid important și amplu pentru a avea succes. Îți oferă o strategie completă, care te va ajuta să ajungi din locul în care te afli acolo unde ai vrea să fii. Numele Darren Hardy este sinonim cu succesul! Sfatul meu este să citești cartea, să pui în aplicare tehnicile prezentate și să obții succesul.”

– Jeffrey Hayzlett, director de marketing al firmei Kodak și autorul cărții *The Mirror Test (Testul oglinzii)*

„Îți poți trăi în continuare viața încercând să descoperi cum să ai succes sau poți să urmezi principiile și metodele dovedite și testate din această carte. Tu alegi: varianta dificilă... sau varianta inteligentă!”

– John Assaraf, autorul cărților *The Answer\*\** și *Having It All (Cum să ai totul)*

---

\* Keith Ferrazzi și Tahl Raz, *Nu mâncați niciodată singuri. Cum să construim prin networking o comunitate durabilă de colegi, parteneri, prieteni și mentori*, trad. Raluca Chifu, Editura Publica, București, 2015. (n.tr.)

\*\* Răspunsul. *Cum îți poți dezvolta afacerea, cum te poți bucura de libertatea financiară, cum poți trăi o viață extraordinară*, trad. Cristian Hanu, Editura Adevăr Divin, Brașov, 2010. (n.tr.)

„În sfârșit! Darren Hardy a dat lovitură cu această carte. Este un rezumat excelent al lucrurilor fundamentale de care ai nevoie pentru a avea viața pe care ți-ai dorit-o dintotdeauna. Stăpânește aceste elemente de bază și vei fi stăpân pe viitorul tău!”

– Don Hutson, speaker, președinte al companiei U.S. Learning, coautor al bestsellerului *New York Times*:  
*The One Minute Entrepreneur*\*

„Viața ta este rezultatul concret al fiecărui pas pe care îl faci. Folosește-te de acest ghid pentru a lua decizii mai bune, pentru a dobândi obiceiuri mai potrivite și pentru a gândi mai eficient. Succesul este cu adevărat în mâinile tale... datorită acestei cărți.”

– Jim Cathcart, speaker și autor al cărții *The Acorn Principle (Principiul ghindei)*

„La Zappos, una dintre valorile noastre fundamentale este căutarea progresului și învățării. În holul de la sediu, avem o bibliotecă de unde angajații și vizitatorii pot împrumuta cărți care să-i ajute să se dezvolte atât pe plan personal, cât și profesional. Abia aștept să adaug *Efectul compus* în biblioteca noastră.”

– Tony Hsieh, președinte al companiei Zappos și autorul cărții *Delivering Happiness*\*\*

---

\* Ken Blanchard, Don Hutson și Ethan Willis, *Antreprenor la minut. Secretul creării și dezvoltării unei afaceri de succes*, trad. Oana-Cătălina Dușmănescu, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2013. (n.tr.)

\*\* *Cum să livrezi fericire. Calea către profituri, pasiune și scop*, trad. Mihai Fulger, Editura Publica, București, 2011. (n.tr.)

„Dacă a existat vreodată cineva care să știe să ia pulsul succesului, acesta este Darren Hardy, fondatorul și editorul revistei *SUCCESS*. Aștept întotdeauna cu nerăbdare să citesc ce are de spus. Este un excelent sintetizator al ideilor importante.”

– Larry Benet, președinte al Speakers and Authors  
Networking Group



## DEDIC ACEASTĂ CARTE

Tatălui meu, Jerry Hardy, cel mai bun prieten al meu, persoana care m-a învățat *efectul compus* prin exemplul personal.

Și lui Jim Rohn, mentorul meu, cel care m-a învățat, printre multe altele, să vorbesc despre lucrurile care contează pentru oamenii cărora le pasă.

## AVERTISMENT!

Titlurile acestor capitole par banale. Strategiile de succes nu mai sunt un secret, dar majoritatea oamenilor le ignoră. Crezi că știi secretul succesului? Toată lumea îl știe. Dar cele șase strategii din această carte, aplicate succesiv, îți vor impulsiona venitul, viața – succesul – ca nimic altceva.

Ca director al revistei *SUCCESS*, le-am văzut pe toate. Nimic nu funcționează mai bine ca **efectul compus** al acțiunilor simple efectuate corespunzător, la momentul oportun.

Asta-i tot ce ai nevoie pentru a avea un succes enorm în viață. Orice vis, dorință sau țel ai avea, planul pentru atingerea lor se găsește în cartea pe care o ții în mână. Citește-o și permite-i să-ți revoluționeze existența.

## **CUPRINS**

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| Mulțumiri                                       | 21  |
| Un mesaj special din partea lui Anthony Robbins | 25  |
| Introducere                                     | 29  |
| Capitolul 1. Efectul compus în acțiune          | 35  |
| Capitolul 2. Alegeri                            | 55  |
| Capitolul 3. Obiceiuri                          | 91  |
| Capitolul 4. Dinamică                           | 133 |
| Capitolul 5. Influențe                          | 161 |
| Capitolul 6. Accelerare                         | 187 |
| Concluzie                                       | 207 |
| Ghidul resurselor                               | 213 |



# MULȚUMIRI

Îmi îndrept mulțumirile și recunoștința către echipa de la SUCCESS Media și către revista *SUCCESS*, care m-au susținut pe parcursul efortului scrierii acestei cărți, udate cu sânge, sudoare și aproape lacrimi, în special către bunii mei prieteni și colegi Reed Bilbray și Stuart Johnson.

Colaboratoarei și muzei mele în ale scrisului, Linda Sivertsen, care m-a ajutat să extrag povești și referințe din trecutul meu și să mă exprim logic și coerent.

Măiestriei editoriale a lui Erin Casey, influenței mereu geniale a Lisei Ocker, editoarea revistei noastre *SUCCESS*, și redactorului-șef, Deborah Heisz.

Numeroșilor străluciți experți în dezvoltare personală cu care am lucrat și de la care am învățat de-a lungul ultimelor două decenii: tuturor directorilor de companii, întreprinzătorilor revoluționari și oamenilor de mare succes pe care am avut șansa să-i intervievez și de la care am aflat perspective noi, idei și cuvinte de duh.

Tuturor cititorilor revistei *SUCCESS*, blogului și celorlalte lucrări ale mele. Entuziasmul și reacțiile lor pozitive

m-au inspirat să continui să urmăresc să-mi ating apogeul, pentru a-i ajuta și pe alții să îl descopere pe al lor.

Și, în fine, mai presus de toate, frumoasei și minunatei mele soții, Georgia, care s-a sacrificat și a petrecut multe nopți și weekenduri fără mine în perioada în care am lucrat la finalizarea acestui manuscris.

**Nu contează ce ai învățat,  
ce strategie sau tactică ai adoptat,  
succesul este rezultatul  
*efectului compus.***



# UN MESAJ SPECIAL DIN PARTEA LUI ANTHONY ROBBINS

În ultimele trei decenii, am avut privilegiul să ajut peste 4 milioane de oameni să-și schimbe viața. Am lucrat cu tot felul de oameni: de la președinți de țară la deținuți, de la sportivi olimpici la actori câștigători de Oscar, de la antreprenori miliardari la persoane care se chinuiau să pornească o afacere. Fie că am lucrat cu soți care se luptau să-și păstreze familia unită sau cu deținuți care încercau să-și schimbe viața începând cu cea lăuntrică, m-am străduit întotdeauna să ajut oamenii să obțină rezultate reale și *durabile*. Acest lucru nu poate fi obținut prin magie ori printr-o formulă secretă, ci *doar* prin înțelegerea uneltelor, strategiilor și științei reale care susțin cele necesare pentru spargerea acelor tipare care îi împiedică pe atât de mulți oameni să aibă o viață plină de însemnătate.

Darren și cu mine am decis să ne luăm viața în propriile mâini la o vârstă fragedă. Am căutat răspunsuri, încercând să găsim oameni care trăiau așa cum ne doream și noi. Apoi, am pus în practică cele învățate. Nu este deloc surprinzător

că amândoi îl considerăm pe Jim Rohn mentorul nostru. Jim a fost un maestru în a-i ajuta pe oameni să înțeleagă adevărurile, legile și tehnicile care conduc la un succes real, de durată. Jim ne-a învățat că reușita nu ține de noroc; este, de fapt, o știință. Bineînțeles, oamenii sunt diferiți, dar regulile succesului sunt întotdeauna aceleași. Culegi ceea ce semeni; nu poți obține de la viață ceva ce nu ești dispus să investești. Dacă vrei mai multă iubire, dăruiește mai multă iubire. Dacă vrei să ai parte de mai mult succes, ajută-i și pe alții să-l obțină. Studiind și stăpânind știința reușitei, vei descoperi succesul pe care ți-l dorești.

Darren Hardy este dovada vie a acestei filozofii de viață. El face ce spune. Cele spuse de el în această carte sunt baze pe lucrurile care au dat rezultate în viața lui; și în a mea.

Darren s-a slujit de fundamentele simple dar profunde ale esenței succesului, pe care le-a folosit pentru a câștiga peste un milion de dolari anual, până la vârsta de douăzeci și patru de ani, și pentru a construi, până la douăzeci și șapte de ani, o companie de peste 50 de milioane de dolari. În ultimii douăzeci de ani, viața lui a fost un laborator de studiu și cercetare în domeniul succesului. A fost propriul său cobai, testând pe pielea sa mii de idei, resurse și instrumente diferite și, grație eșecurilor și triumfurilor, a descoperit care idei și strategii sunt meritorii și care sunt doar aiureli.

Timp de șaisprezece ani, drumul meu s-a intersectat cu cel al lui Darren, care, în calitate de lider în domeniul dezvoltării personale, a colaborat îndeaproape cu sute de scriitori, speakeri și gânditori de top. A instruit zeci de mii de antreprenori, a consiliat numeroase companii mari și a îndrumat personal zeci de oameni de succes și directori

generali de top, sintetizând pentru ei ceea ce contează și funcționează cu adevărat și ceea ce nu. În calitate de director editorial al revistei *SUCCESS*, Darren se află în centrul domeniului de dezvoltare personală. A intervievat lideri importanți, printre care Richard Branson, generalul Colin Powell sau Lance Armstrong, cu care a discutat despre o multitudine de subiecte legate de succes, detaliind și redactând ideile lor cele mai bune: ba chiar și câteva de-ale mele. Este o adevărată enciclopedie de informații despre împlinirea personală, obținute prin selecție, filtrare, asimilare, analizare, rezumare, sistematizare și clasificare. A făcut ordine în aglomerația de informații și s-a concentrat pe elementele fundamentale ale problemei: elemente pe care le poți adăuga în *propria-ți* viață, pentru a obține rezultate măsurabile și de durată.

*Efectul compus* este manualul practic care te învață cum să-ți însușești sistemul, să-l controlezi, să-l stăpânești și să-l modelezi după nevoile și dorințele tale. Odată ce vei reuși acest lucru, nu-ți va mai sta nimic în cale.

*Efectul compus* se bazează pe un principiu pe care l-am folosit și eu în viață și în cursurile mele; și anume, că deciziile tale îți modelează destinul. Viitorul este așa cum ți-l faci. Deciziile mărunte, de zi cu zi, te vor conduce, în mod implicit, fie spre viața pe care ți-o dorești, fie spre dezastru. De fapt, tocmai deciziile cele mai mărunte sunt cele care îți modelează viața. Dacă te abați de la traseu fie și numai doi milimetri, traiectoria ți se va schimba; o decizie din trecut aparent mărunță, insignifiantă, poate căpăta în prezent proporții monstruoase. Hrana pe care o mănânci, slujba pe care o ai, oamenii cu care te însoțești, modul în care îți petreci după-amiaza etc., toate aceste decizii îți

modelează viața pe care o duci în prezent și, mai presus de toate, felul în care îți vei petrece restul existenței. Însă vestea bună este că schimbarea stă în puterea ta. La fel cum un calcul greșit cu doi milimetri îți poate afecta întreg cursul vieții, o corecție de doi milimetri te poate ajuta să-ți regăsești drumul spre casă. Secretul este să găsești un plan, un ghid, o hartă care să-ți arate unde ți-e casa. Cum să ajungi acolo. Cum să îți menții traseul.

Această carte *reprezintă* un plan de acțiune detaliat și tangibil. Îngăduie-i să-ți revoluționeze așteptările, să te scape de prejudecăți, să-ți stârnească curiozitatea și să aducă valoare vieții tale, începând chiar de *acum*. Profită de acest instrument. Folosește-l ca ghid pentru a obține viața și succesul dorite. Dacă faci asta, și alte lucruri asemenea, repetându-le zi de zi, știu că vei avea parte de tot ce are viața mai bun de oferit.

Trăiește cu pasiune!

Anthony Robbins  
antreprenor, autor și strateg al succesului

# INTRODUCERE

Această carte este despre succes și despre prețul acestuia. Este cazul ca cineva să-ți spună cum stă treaba verde-n față. Ai fost dus cu zăhărelul prea mult timp. Nu există nici glonț magic de argint, nici formulă secretă sau rezolvare rapidă. Nu poți câștiga 200.000 de dolari pe an petrecând pe internet două ore pe zi, nu poți slăbi 15 kilograme într-o săptămână, nu poți șterge 20 de ani de pe față cu ajutorul unei creme, nu-ți poți rezolva problemele amoroase cu o pastilă și nici nu poți descoperi succesul de durată cu ajutorul unei scheme care pare prea bună ca să fie adevărată. Ar fi grozav dacă ai putea să-ți cumperi succesul, celebritatea, relațiile, sănătatea și bunăstarea frumos împachetate de la supermarket. Dar nu așa funcționează lucrurile.

Suntem bombardați constant cu tot felul de afirmații senzaționale despre cum să devenim mai bogați, mai supli, mai tineri, mai atrăgători... peste noapte, cu puțin efort și în schimbul a doar trei rate de câte 39,95 de dolari. Aceste mesaje repetitive de marketing ne-au denaturat ideea cu privire la cele necesare pentru a reuși. Am pierdut din

vedere esența simplă, dar profundă, a ceea ce înseamnă să ai succes.

M-am săturat! N-am de gând să stau și să urmăresc cum aceste mesaje nesăbuite îi derutează și mai mult pe oameni. Am scris această carte pentru a reveni la miezul problemei. Te voi ajuta să-ți limpezești mintea și să te concentrezi pe componentele fundamentale ale acestei chestiuni. Vei putea introduce imediat în *propria-ți* viață exercițiile și principiile de succes testate în timp, pe care le conține această carte, obținând rezultate măsurabile și durabile. Te voi învăța cum să valorifici puterea Efectului compus, sistemul de operare care îți gestionează viața, la bine și la rău. Dacă vei folosi acest sistem spre avantajul tău, îți vei putea revoluționa cu adevărat viața. Ai auzit că poți reuși orice dacă îți propui asta, nu-i așa? Ei bine, da, dar numai dacă știi cum. *Efectul compus* este manualul practic care te învață cum să stăpânești sistemul. Iar după ce o vei face, nu-ți va mai sta nimic în cale.

De unde știu că Efectul compus este singurul proces de care ai nevoie pentru succesul absolut? În primul rând, am aplicat aceste principii în propria-mi viață. Trebuie să înțelegi că-i urăsc pe autorii care se bat cu pumnii-n piept când vorbesc despre faima și averea lor, dar este important să știi că vorbesc din experiență personală: eu îți ofer un exemplu viu, nu o teorie de care mi s-a luat. După cum a amintit Anthony Robbins, m-am bucurat de un mare succes în eforturile mele legate de afaceri, deoarece mi-am impus să trăiesc în conformitate cu principiile menționate în această carte. În ultimii douăzeci de ani, am studiat intens succesul și împlinirea umană. Am cheltuit sute de mii de dolari testând mii de idei, resurse și filosofii diferite. Experiența

mea personală a dovedit că, indiferent ce înveți sau ce strategie ori tactică folosești, succesul vine ca rezultat al sistemului de operare al Efectului compus.

În al doilea rând, în ultimii șaisprezece ani am fost lider în domeniul dezvoltării personale. Am colaborat cu lideri de opinie, speakeri și autori influenți. În calitate de speaker și consultant, am instruit zeci de mii de antreprenori. Am îndrumat lideri de afaceri, directori de companii și nenumărate persoane cu venituri foarte mari. Din miile de studii de caz, am extras ce funcționează și ce nu.

În al treilea rând, în calitate de editor al revistei *SUCCESS*, analizez mii de propuneri de articole și cărți, contribui la alegerea experților pe care îi prezentăm în revistă și revizuiesc întregul lor material. În fiecare lună, intervievez șase experți de top pe o multitudine de subiecte legate de succes și extrag ideile lor cele mai bune. Zi de zi, citesc și filtrez un ocean de informații despre realizări personale.

Uite care-i ideea. Când ai o perspectivă atât de largă asupra acestui domeniu și te folosești de înțelepciunea dobândită prin studiul concluziilor și a celor mai bune practici folosite de cei mai de succes oameni din lume, lucrurile se limpezesc: adevărurile fundamentale devin uimitor de clare. După ce le-am văzut, auzit și citit aproape pe toate, nu mă mai pot lăsa păcălit de cea mai recentă mișcare sau de vreun profet autoproclamat care vine cu ultima „descoperire științifică”. Nu mă las momit de niciun fel de trucuri. Am prea multe puncte de referință. Am trecut prin multe și am învățat adevărul pe propria-mi piele. După cum spunea mentorul meu, marele filosof de afaceri Jim Rohn: „Nu există elemente fundamentale noi. Adevărul nu este o nouătate; e vechi. Trebuie să-l privești cu suspiciune pe cel care

te îmbie: «Hei, vino să-ți arăt ce antichități am fabricat!» Nu, antichitățile nu pot fi fabricate în prezent”.

Cartea aceasta vorbește despre ceea ce contează cu adevărat, fără zgomot, înflorituri și sofisticării inutile. Ce funcționează cu adevărat? Care sunt cele șase principii de bază care, odată însușite și stăpânite, reprezintă sistemul de operare ce te poate conduce spre obiectivul dorit și te ajută să trăiești așa cum ți-a fost scris? Cartea de față conține aceste șase principii de bază; ele alcătuiesc sistemul de operare numit *Efectul compus*.

Înainte să începem, trebuie să te avertizez: nu e ușor să atingi succesul! Procesul este unul laborios, obositor, ba chiar plictisitor uneori. Ca să devii bogat, influent și expert în domeniul tău trebuie să străbați un drum lent și anevoios. Nu mă înțelege greșit; dacă urmezi acești pași, vei constata aproape pe loc rezultatele. Dar dacă ai aversiune față de muncă, disciplină și dăruire, atunci te rog să deschizi televizorul și să îți pui nădejdea într-o reclamă: una care îți promite obținerea succesului peste noapte, dacă ai acces la un card de credit baban.

Uite care-i ideea: știi deja care este prețul succesului. Nu trebuie să înveți nimic nou. Dacă tot ce ne-ar lipsi ar fi mai multă informație, orice om cu acces la internet ar trăi într-un conac, ar avea un abdomen lucrat și ar radia de fericire. Nu de informații noi sau suplimentare ai nevoie, ci de un plan nou de *acțiune*. E momentul să îți creezi noi comportamente și obiceiuri care să te ajute pe drumul tău către succes. E chiar foarte simplu.

Pe parcursul cărții, fac referire la unele resurse disponibile pe site-ul [TheCompoundEffect.com](http://TheCompoundEffect.com). Accesează-le, te

rog! Folosește-le! Cartea de față și instrumentele care vin în sprijinul tău îți oferă tot ce-i mai bun din cele văzute, studiate și testate de mine. Tot ce-i mai bun din articolele publicate lună de lună în revista *SUCCESS*, într-o singură carte care îți va schimba viața. Și *e* simplu!

Să începem!



# CAPITOLUL 1

---

## EFFECTUL COMPUS ÎN ACȚIUNE

Cunoști expresia: „Cine merge încet și constant ajunge departe”? Ai auzit vreodată povestea cu țeastoasa și iepurele de câmp? Doamnelor și domnilor, eu sunt țeastoasa. Acor-dați-mi suficient timp și voi învinge practic pe oricine, ori-când, în orice competiție. De ce? Nu pentru că sunt cel mai bun, cel mai inteligent sau cel mai rapid. Voi câștiga datorită obiceiurilor pozitive pe care le-am dobândit și a consec-venței cu care practic aceste obiceiuri. Am cea mai mare încredere în consecvență dintre toți oamenii din lume. Sunt dovada vie că aceasta este cheia supremă a succesu-lui, deși este una dintre cele mai mari capcane pentru cei care se străduiesc să reușească. Majoritatea oamenilor nu știu cum să-și susțină eforturile. Eu știu. Trebuie să-i mul-țumesc tatălui meu pentru asta. În fond, el a fost primul meu instructor care mi-a arătat cât de puternic este Efectul compus.

Părinții mei au divorțat când aveam un an și jumătate și am fost crescut doar de tatăl meu. Nu a fost un părinte tocmai blând și protector. Era antrenor de fotbal american la universitate și m-a programat pentru succes.

Din cauza lui, mă trezeam în fiecare dimineață la ora șase. Și nu cu o bătaie iubitoare pe umăr sau măcar cu alarma unui ceas cu radio. Nu, mă trezeam zi de zi din cauza bătăilor metalice repetate în podeaua de ciment a garajului situat lângă dormitorul meu. Era ca și cum aș fi locuit la patru metri distanță de un șantier. Pe peretele garajului, scrisese cu litere uriașe mesajul „Nu există câștig fără efort” și se holba la el în timp ce făcea o grămadă de ridicări, împingeri, fandări și genuflexiuni, așa cum se făceau pe vremuri. Fie ploaie, caniculă sau ninsoare, tata era mereu acolo în pantaloni scurți și cu tricoul lui zdrențuit. Nu a lipsit nicio zi. Puteai să-ți potrivești ceasul după el.

Aveam mai multe obligații casnice decât o menajeră și un grădinar la un loc. La întoarcerea de la școală, mă aștepta întotdeauna o listă cu instrucțiuni: plivește buruienile, adună frunzele cu grebla, fă curat în garaj, șterge praful, aspiră, spală vasele, și așa mai departe. Și nu trebuia să rămân în urmă nici cu lecțiile. Așa stăteau lucrurile.

Tata era exact tipul de om care „nu accepta scuze”. În timpul școlii, când eram bolnavi, nu aveam nicidecum voie să rămânem acasă decât dacă vomitam, sângeram sau aveam o „fraktură deschisă”. Termenul de „fraktură deschisă” se trăgea din trecutul lui de antrenor; jucătorii lui știau că nu li se îngăduia să iasă de pe teren decât dacă erau accidentați grav. O dată, unul dintre fundași a cerut să fie înlocuit. Tata i-a spus: „Doar dacă ai fractură deschisă”. Omul și-a scos apărătorile pentru umeri și, într-adevăr, i se

vedea clavicula. Abia atunci i-a permis tata să iasă de pe teren.

Una dintre filosofii de bază ale tatei era: „Nu contează cât de deștept ești, trebuie să compensezi prin efort ceea ce îți lipsește la capitolul experiență, abilitate, inteligență sau talent. Dacă adversarul tău este mai inteligent, mai talentat sau mai experimentat, tot ce trebuie să faci este să muncești de trei sau de patru ori mai mult decât el. Așa îl poți învinge!” Indiferent de provocare, el m-a învățat să compensez orice dezavantaj prin efort. Ratezi trei aruncări într-un joc? Fă o mie de aruncări pe zi la antrenament, timp de o lună. Nu știi să driblezi prea bine cu mâna stângă? Leagă-ți mâna dreaptă la spate și driblează trei ore pe zi. Ai rămas corigent la matematică? Pune-te cu burta pe carte, fă meditații și lucrează toată vara până-ți intră în cap. Fără scuze. Dacă nu ești bun la un lucru, muncește mai mult, muncește mai inteligent. Iar tata era primul care punea în practică cele susținute de el. A devenit din antrenor de fotbal agent de vânzări de top. Apoi a ajuns șef și, în cele din urmă, și-a înființat propria companie.

Totodată, nici nu primeam prea multe instrucțiuni. De la bun început, tata ne-a lăsat să ne prindem singuri cum stă treaba. Era adeptul asumării responsabilității. Nu ne bătea la cap în fiecare seară cu temele; trebuia doar să avem rezultate. Și, când le aveam, ne felicita. Dacă luam note bune, tata ne ducea la Prings, o gelaterie unde se serveau niște deserturi cu banane de dimensiuni regale: șase linguri de înghețată cu tot felul de glazuri! De multe ori, când frații mei nu aveau rezultate prea bune la școală, nu mergeau cu noi. Aceste ieșiri erau un mare eveniment, așa că munceam din răspuțeri ca să le merităm.

Disciplina tatei a fost un exemplu pentru mine. Tata era idolul meu și voiam să fie mândru de mine. Totodată, trăiam cu teama să nu-l dezamănesc. Unul dintre principiile lui de viață era: „Fii genul de persoană care spune «nu». Nu e nicio scofală să faci ce face turma. Fii special, fii extraordinar”. De asta nu m-am drogat niciodată – nu mi-a ținut niciodată prelegeri pe acest subiect, însă pur și simplu n-am vrut să mă las dus de val și să mă droghez doar pentru că o făcea toată lumea. Și nici nu voiam să-l dezamănesc pe tata.

Datorită tatei, până la vârsta de doisprezece ani, mi-am făcut un program demn de cel mai eficient director de companie. Uneori, plângeam și bombăneam (eram copil!), dar chiar și atunci îmi plăcea, în secret, să știu că sunt un pic mai presus de ceilalți colegi de clasă. Tata m-a ajutat serios să *fur* startul în privința disciplinei și mentalității necesare pentru a fi dedicat și responsabil, pentru a realiza orice îmi propun. (Nu e o întâmplare că sloganul revistei *SUCCESS* este: „Revista oamenilor *realizați*”.)

În prezent, eu și tata glumim despre faptul că m-a învățat să fiu ultradependent de rezultate. La optsprezece ani, aveam un venit rezultat din afacerea proprie de peste o sută de mii de dolari. La douăzeci de ani, aveam propria casă într-un cartier de lux. La douăzeci și patru de ani, venitul meu depășea 1 milion de dolari pe an, iar la douăzeci și șapte de ani, eram oficial milionar prin mijloace proprii, cu o afacere care înregistra venituri de peste 50 de milioane de dolari. Și așa am ajuns în momentul de față, când, deși nu am încă patruzeci de ani, am destui bani și bunuri încât să-mi întretin familia pentru tot restul vieții.

„Există multe moduri în care poți strica un copil”, spune tata. „În cele din urmă, modul meu a fost unul destul de inspirat! Se pare că te-ai descurcat binișor în viață.”

Așadar, deși recunosc că am fost nevoit să *învăț* cum să stau cu mâinile în sân și să mă bucur de lucrurile care mă înconjoară sau cum să mă relaxez din când în când pe un șezlong la plajă (fără să iau cu mine un teanc de cărți ori CD-uri despre afaceri sau dezvoltare personală), sunt recunoscător pentru abilitățile de succes învățate pe parcursul vieții de la tata și de la ceilalți mentori ai mei.

*Efectul compus* dezvăluie „secretul” din spatele reușitei mele. Cred cu tărie în Efectul compus pentru că tata s-a asigurat că mi-l însușesc, zi de zi, până devin incapabil să trăiesc altfel.

Dar dacă ești la fel ca ceilalți oameni, nu ai cum să crezi cu tărie. Și există o sumedenie de motive întemeiate pentru asta. Nu ai beneficiat de aceeași instruire și exemplu personal care să-ți arate ce să faci. Nu te-ai bucurat de roadele Efectului compus. Noi, ca societate, am fost înșelați. Am fost hipnotizați de marketingul comercial, care ne convinge că avem probleme pe care nu le avem, vânzându-ne ideea unor soluții imediate prin care să ne „lecui” de ele. Societatea ne-a făcut să credem în acele finaluri de poveste pe care le vedem în filme sau romane. Am scăpat din vedere avantajele consistente, demodate ale efortului susținut.

Hai să examinăm aceste obstacole rând pe rând.

## Nu te-ai bucurat de roadele Efectului compus

Efectul compus reprezintă principiul prin care poți obține rezultate uriașe printr-o serie de alegeri mici și inteligente. Cel mai interesant aspect pentru mine în acest proces este că, deși rezultatele sunt uriașe, pe moment, etapele *par* lipsite de importanță. Fie că folosești această strategie pentru a-ți îmbunătăți starea de sănătate, relațiile, situația financiară sau orice altceva, schimbările sunt atât de subtile încât sunt aproape imperceptibile. Aceste mici schimbări nu oferă rezultate prea mari, imediate, nici vreun câștig uriaș sau recompense evidente. Așa că de ce ți-ai bate capul?

Majoritatea oamenilor se lasă păcăliți de simplitatea Efectului compus. De exemplu, deși sunt supraponderali, renunță la alergări după numai opt zile. Ori întrerup orele de pian după o jumătate de an, fiindcă n-au învățat să cânte altceva decât „Melc, melc, codobelc”. Ori încetează să mai contribuie la fondul de pensii pentru că le-ar prinde bine niște bani în plus – și oricum, nu păreau să se adune prea mulți.

Ce nu realizează ei este că aceste etape mărunte, aparent ne semnificative, repetate de-a lungul timpului vor crea o diferență radicală. Permite-mi să-ți dau câteva exemple mai sugestive.

Alegeri mici, inteligente + Consecvență + Timp = O DIFERENȚĂ  
RADICALĂ

## Bănuțul fermecat

Dacă ar fi să alegi între a încasa 3 milioane de dolari cash chiar în momentul ăsta și a primi un singur bănuț care își dublează valoarea zilnic timp de 31 de zile, ce ai alege? Dacă ți s-a mai dat exemplul acesta înainte, atunci știi că trebuie să alegi bănuțul – știi că acesta este drumul care te va duce spre o mai mare bunăstare. Cu toate acestea, de ce este atât de greu de crezut că alegerea bănuțului se va solda cu un câștig mai mare în final? *Pentru că este nevoie de mult mai mult timp pentru a vedea rezultatele.* Hai să privim mai atent aceste lucruri.

Să presupunem că alegi varianta rece și solidă a purcuiului de bani, iar un prieten alege calea bănuțului. În ziua 5, amicul tău are șaisprezece cenți. Tu, pe de altă parte, ai 3 milioane. În ziua 10, el are 5,12 dolari, care nici nu se compară cu grămada ta de bani. Cum crezi că se simte el în privința alegerii făcute? Tu îți cheltui milioanele, te bucuri din plin de ele și te felițiți pentru decizia luată.

După 20 de zile, când au mai rămas doar 11 zile, Ghiță Bănuț are doar 5.243 de dolari. Cum crezi că se simte în acel moment? În ciuda sacrificiului și comportamentului pozitiv, n-a reușit să adune decât un pic peste 5.000 de dolari. Tu, pe de altă parte, ai 3 milioane. Dar abia acum începe să se întrevadă magia invizibilă a Efectului compus. Creșterea matematică mică, repetată zi de zi, face ca în ziua 31 valoarea compusă a bănuțului să atingă suma de 10.737.418,24 dolari, adică triplu față de cele 3 milioane de dolari ale tale.

Prin acest exemplu aflăm de ce este importantă consecvența. În ziua 29, tu ai 3 milioane; Ghiță Bănuț are

aproximativ 2,7 milioane. Abia în ziua 30 a cursei sale de treizeci și una de zile va reuși să te depășească, ajungând la 5,3 milioane de dolari. Și abia în *ultima zi* a acestui ultramaraton de o lună, prietenul tău va reuși să te facă praf; la final, se va alege cu 10.737.418,24, iar tu vei rămâne cu cele 3 milioane.

Foarte puține lucruri sunt atât de impresionante precum „magia” acumulării bănuților. În mod uimitor, această „forță” este la fel de puternică în fiecare domeniu al vieții tale.

Iată un alt exemplu...

## Trei prieteni

Hai să luăm exemplul a trei prieteni care au crescut împreună. Locuiesc în același cartier și au interese foarte asemănătoare. Fiecare dintre ei câștigă în jur de 50.000 de dolari pe an. Toți sunt căsătoriți, au o sănătate și o greutate medie, plus mult temuta „burtă de oameni însurați”.

Primul prieten, să-i spunem Larry, trudește din greu, așa cum a făcut dintotdeauna. Este fericit, sau cel puțin așa crede, dar se plânge din când în când că nimic nu se schimbă.

Al doilea prieten, Scott, începe să facă niște schimbări mărunte, aparent lipsite de importanță. Începe să citească zilnic 10 pagini dintr-o carte bună și să asculte 30 de minute de prelegeri instructive sau motivaționale, în drum spre serviciu. Scott își dorește să vadă niște schimbări în viața lui, dar nu vrea să facă mare caz din asta. A citit de curând un interviu cu dr. Mehmet Oz în revista *SUCCESS* și a ales să

introducă o idee din articol în viața lui: va renunța zilnic la 125 de calorii din alimentație. Nu e mare lucru. E vorba doar de renunțarea la o ceașcă de cereale, de înlocuirea cutiei de suc acidulat cu o sticlă de sifon, de trecerea de la maioneză la muștar, când vine vorba de sandvișul zilnic. Realizabil. A început totodată să meargă zilnic pe jos câteva mii de pași în plus (mai puțin de un kilometru și jumătate). Nu e niciun act de bravură sau vreun mare efort. E la îndemâna oricui. Dar Scott este hotărât să se țină de aceste alegeri, conștient fiind că, deși banale, tentația de a renunța la ele este mare.

Al treilea prieten, Brad, face o serie de alegeri neinspirate. Și-a cumpărat de curând un televizor nou cu ecran mare, ca să urmărească programele sale preferate și mai mult timp. A încercat rețetele pe care le-a văzut pe Food Channel: pateurile cu brânză și deserturile sunt preferatele lui. Aha, și și-a instalat un bar în sufragerie, adăugând la dietă o băutură alcoolică pe săptămână. Nimic ieșit din comun; Brad nu vrea decât să se distreze puțin.

După cinci luni, nu există nicio diferență evidentă între Larry, Scott și Brad. Scott continuă să citească câteva pagini în fiecare seară și să asculte audiobookuri în drum spre serviciu; Brad se „bucură” de viață și face tot mai puține lucruri. Larry continuă să se comporte ca și până acum. Chiar dacă fiecare om are propriul lui tip de comportament, cinci luni nu este un interval suficient de mare pentru a observa un declin sau un progres real în viața lor. De fapt, dacă le-am înregistra greutatea într-un tabel, am observa că diferențele sunt infime. Cei trei ar arăta exact la fel.

După zece luni, tot n-am putea remarca schimbări vizibile în viața lor. Abia după optsprezece luni, am putea observa unele diferențe în aspectul celor trei prieteni.

Însă, după aproximativ douăzeci și cinci de luni, diferențele vor începe să fie cu adevărat măsurabile și vizibile. În a douăzeci și șaptea lună vom observa o diferență semnificativă. Iar în a treizeci și una, schimbarea va fi uluitoare. Brad va fi gras, iar Scott suplu. Renunțând, pur și simplu, la 125 de calorii pe zi, după treizeci și una de luni, Scott va slăbi peste șaisprezece kilograme!

---

31 luni = 940 zile

940 zile x 125 calorii / zi = 117.500 calorii

117.500 calorii împărțite la 7.000 calorii pe kilogram = 16,7 kilograme!

---

În același interval, Brad a consumat în plus doar 125 de calorii pe zi și s-a îngrășat cu 16,7 kilograme. Acum, cântărește cu 33,5 kilograme mai mult decât Scott! Dar diferențele dintre ei nu se rezumă doar la greutatea corporală. Scott a investit aproape o mie de ore în citirea unor cărți de calitate și în ascultarea unor audiobookuri de dezvoltare personală; punând în practică cunoștințele dobândite de curând, a obținut o promovare și o creștere salarială. Mai presus de toate, căsnicia lui este înfloritoare. Brad? Este nemulțumit la serviciu, iar căsnicia lui este pe ducă. Iar Larry? Larry este cam la același nivel la care se găsea și acum doi ani și jumătate, doar că acum este un pic mai amărât din cauza asta.

Puterea fenomenală a Efectului compus este foarte simplă de obținut. Diferența dintre persoanele care recurg la Efectul compus în beneficiul lor, prin comparație cu cele care permit aceluiași efect să acționeze împotriva lor, este aproape incredibilă. Pare de-a dreptul miraculos! Ca un truc magic sau un salt cuantic. După treizeci și unu de luni (sau treizeci și unu de ani) persoana care folosește latura pozitivă a Efectului compus pare că a avut „succes peste noapte”. În realitate, succesul ei a fost rezultatul unor alegeri simple, inteligente, efectuate constant de-a lungul timpului.

## Efectul de undă

Rezultatele din exemplul de mai sus par spectaculoase, știu. Dar implicațiile sunt și mai profunde. Realitatea este că o schimbare, chiar și cea mai mărunță, poate avea un impact semnificativ, provocând un efect de undă neașteptat și neintenționat. Să analizăm unul dintre năravurile lui Brad: consumul frecvent de alimente nesănătoase, pentru a înțelege mai bine modul în care Efectul compus poate avea consecințe negative și poate crea un efect de undă cu repercusiuni pe tot parcursul vieții.

Brad pregătește câteva briose după o rețetă învățată de pe Food Channel. Este mândru de el, familia lui adoră desertul și, aparent, toată lumea are de câștigat din asta. Începe să pregătească frecvent acest fel de mâncare (și alte dulciuri). Îi place să gătească și mănâncă mai mult decât o porție, dar nu atât de mult încât să se observe. Însă, noaptea, simte că mâncarea consumată i-a căzut greu la stomac. Se trezește puțin năuc, lucru care îl face irascibil. Starea de

iritare și lipsa de somn încep să-și facă simțite efectul asupra performanței la lucru. Este mai puțin productiv și, în consecință, primește o evaluare descurajantă din partea șefului. La sfârșitul zilei, se simte nemulțumit de slujba lui și energia îi scade. Drumul spre casă pare mai lung și mai stresant ca niciodată. Toate acestea îl determină să caute consolare în mâncare – așa funcționează stresul.

Lipsa generală de energie îl face pe Brad să fie mai reținut în privința plimbărilor cu soția sa. Pur și simplu, nu mai are chef. Ei îi lipsește timpul petrecut împreună și se simte jignită de reținerea lui. Având mai puține activități comune cu soția și din cauza lipsei de aer curat și a mișcării, Brad nu mai beneficiază de endorfinele care îl ajută să fie optimist și entuziast. Nemaifiind la fel de fericit, începe să caute nod în papură atât celorlalți cât și lui însuși și încetează să-și mai complimenteze soția. Pe măsură ce își simte corpul tot mai slăbit, își pierde încrederea în sine, se simte mai neatrăgător și devine mai puțin romantic.

Brad nu-și dă seama că lipsa lui de energie și tandrețe îi afectează soția. Nu știe decât că se simte deprimat. Începe să piardă nopțile, uitându-se la televizor, fiindcă e o activitate ușoară și distractivă. Percepând distanțarea dintre ei, soția lui Brad începe să se plângă, apoi să ceară atenție. Când asta nu funcționează, se închide în sine ca mijloc de a se proteja. Se simte singură. Își investește energia în muncă și petrece mai mult timp cu prietenele ei pentru a compensa lipsa de companie. Bărbații încep să flirteze cu ea, ceea ce o face să se simtă din nou dorită. Nu l-ar înșela niciodată pe Brad, dar el simte că ceva nu este în regulă. În loc să înțeleagă că alegerile și comportamentele *lui* nefericite stau la baza problemelor lor, începe să-și acuze soția.

Să crezi că *cealaltă* persoană este de vină în loc să privești în sufletul tău și să faci efortul de a-ți pune ordine în lucruri este o chestiune de psihologie de bază. În cazul lui Brad, este vorba despre faptul că nu știe să se autoanalizeze – la *Chefi la cuțite* și în serialele lui polițiste preferate nu se dau sfaturi despre relații și dezvoltarea personală. Cu toate acestea, i-ar fi putut trece prin cap că, dacă ar fi citit cărțile de autoperfecționare ale amicului său Scott, ar fi putut descoperi soluții pentru a-și schimba obiceiurile negative. Din păcate pentru Brad, micile alegeri făcute de el zi de zi i-au indus o stare de letargie care a provocat ravagii în toate aspectele vieții sale.

Sigur că numărarea caloriilor și stimulentele intelectuale au avut un efect opus în cazul lui Scott, care acum culege roadele pozitive ale efortului său. În *The Slight Edge (Micul avantaj)*, Jeff Olson (un alt protejat al lui Jim Rohn), descrie acest proces ca fiind o repetare a obiceiurilor zilnice prin opoziție cu erorile simple de judecată. Este cât se poate de simplu. După un anumit timp și cu ajutorul consecvenței, rezultatele devin vizibile. Mai mult, devin absolut previzibile.

Efectul compus este predictibil și cuantificabil – asta este o veste grozavă! Nu-i așa că este reconfortant să știi că nu trebuie să faci decât o serie de pași minusculi, constant, în timp, pentru a-ți îmbunătăți radical viața? Nu ți se pare mai ușor decât să-ți aduni forțele pentru o desfășurare măreață de curaj și tărie eroică, doar ca să te epuizezi și să-ți aduni din nou forțele pentru o nouă încercare (care va fi, probabil, sortită eșecului)? Mă simt epuizat numai gândindu-mă la asta. Dar așa procedează oamenii. Am fost condiționați social să credem în eficiența desfășurării unor

eforturi uriașe. La naiba, este aproape un specific național american să faci asta!

Vezi Figura 1.

Fig. 1



Frumusețea Efectului compus constă în simplitatea sa. Observă că, în partea stângă a diagramei, rezultatele sunt intangibile, dar cât de mult diferă ulterior. Pe parcurs, comportamentele sunt identice, dar, în cele din urmă, magia Efectului compus conduce la diferențe uriașe în ceea ce privește rezultatul.

## Succes ca pe timpuri

Cel mai provocator aspect al Efectului compus este acela că, o vreme, trebuie să continuăm să depunem eforturi, constant și eficient, înainte să vedem rezultatele. Bunicii noștri știau acest lucru, deși nu-și petreceau serile cu ochii lipiți de televizor, urmărind reclamele despre cum să obții

o talie mai subțire în treizeci de zile sau un regat imobiliar în șase luni. Pun pariu că bunicii tăi lucrau șase zile pe săptămână, de la răsăritul până la apusul soarelui, folosindu-se de abilitățile pe care le-au dobândit în tinerețe și practicându-le pe parcursul întregii vieți. Ei știau că secretul înseamnă muncă grea, disciplină și obiceiuri sănătoase.

Este interesant că, de obicei, avuția sare peste o generație. Excesul de abundență dă naștere adesea unei apatii generalizate, care conduce la un stil de viață sedentar. Cu precădere, copiii oamenilor bogați sunt predispuși să resimtă acest efect. Întrucât ei nu și-au dezvoltat disciplina și caracterul necesare pentru a dobândi acea avere, e logic să le lipsească sentimentul de prețuire a banilor și să nu înțeleagă ce calități sunt necesare pentru a-i obține. Întâlnim des această mentalitate de a se considera îndreptățiți la copiii din familiile regale, la cei ai vedetelor de cinema sau ai directorilor de companii, și, într-o măsură mai mică, la copiii și adulții de pretutindeni.

La nivel național, întreaga populație pare să fi pierdut capacitatea de a aprecia valoarea unei etici de muncă solide. Am avut două, poate chiar trei, generații de americani care au cunoscut prosperitatea, bogăția și tihna. Așteptările noastre cu privire la ceea ce presupune cu adevărat să obții succesul de durată – chestiuni precum tăria de caracter, munca pe brânci și stăpânirea de sine – nu sunt atrăgătoare, așa că, în mare parte, au fost uitate. Ne-am pierdut respectul față de străduința și încercările strămoșilor noștri. Efortul uriaș pe care l-au depus a generat autodisciplină, le-a întărit caracterul și le-a fortificat spiritul, calități necesare pentru a scruta noi orizonturi.

Adevărul este că automulțumirea a afectat toate imperiile mari, inclusiv, dar fără ne limităm la ele, pe cel egiptean, grec, roman, spaniol, portughez, francez și englez. De ce? Pentru că nimic nu conduce mai sigur la eșec decât succesul. Imperiile care au condus cândva lumea au eșuat tocmai din acest motiv. Oamenii ating un anumit nivel al succesului și apoi devin prea comozi.

După ce am avut perioade îndelungate de prosperitate, sănătate și bogăție, ne copleșește un sentiment de satisfacție. Nu mai facem ceea ce am făcut pentru a ajunge acolo. Începem să semănăm cu o broască pusă la fiert, care nu sare să scape din apă, fiindcă apa se încălzește treptat și atât de subtil încât nu sesizează că urmează să fiarbă!

Dacă dorim să reușim, trebuie să ne întoarcem la etica de lucru a bunicilor noștri.

Este timpul să ne recăpătăm tăria de caracter, dacă nu de dragul salvării Americii, atunci măcar pentru împlinirea și succesul proprii. Nu te încrede în existența unei lămpi fermecate. Poți să stai pe canapea, așteptând să-ți sosească cecurile prin poștă, poți să freci cristale între ele, poți să mergi prin foc, poți să comunici cu un guru de acum 2.000 de ani sau să faci incantații, dacă asta îți dorești, dar mare parte dintre acestea sunt doar niște reclame hocus-pocus care încearcă să-ți speculeze slăbiciunile. Succesul real și de durată presupune muncă: multă muncă!

Am să-ți spun o poveste scurtă, reală, prin care vreau să ilustrez acest concept potrivit căruia nimic nu conduce mai sigur la eșec decât succesul: Pe plaja din San Diego, în apropierea casei mele, s-a deschis un restaurant excelent. La început, locul era imaculat tot timpul, gazda întâmpina

pe toată lumea cu un zâmbet larg, primitor, servirea era impecabilă (managerul venea personal să se asigure că așa stăteau lucrurile), iar mâncarea era senzațională. În scurt timp, oamenii au început să stea la coadă ca să mănânce acolo și așteptau mai bine de o oră până găseau un loc liber.

Apoi, din păcate, personalul restaurantului a început să considere că au succesul garantat. Gazda a devenit țâfnoasă, ospătarii au început să fie ciufuți și repeziți, iar calitatea mâncării a ajuns o chestie de noroc. Localul a dat faliment într-un an și jumătate. Au eșuat din cauza succesului lor. Sau, mai bine spus, pentru că au încetat să facă ceea ce i-a făcut să aibă succes la început. Succesul le-a întunecat perspectiva și s-au lăsat pe tânjală.

## Mentalitatea microundelor

Înțelegerea Efectului compus te va ajuta să renunți la nevoia de „rezultat instant”: la convingerea că succesul trebuie să fie la fel de rapid ca fast-foodul, ca ochelarii gata într-o oră, ca fotografia procesată în treizeci de minute, ca scrisoarea livrată peste noapte, ca ouăle gătite la microunde, ca apa încălzită într-o secundă sau ca sms-urile. E suficient, ok?

Promite-ți că vei renunța odată pentru totdeauna la speranțele de a câștiga la loterie pentru că, hai să fim serioși, nu auzi povești decât despre un *singur* câștigător, nu și despre milioane de pierzători. Toți acei indivizi pe care îi vezi țopăind în fața tonomatului în Las Vegas sau pe hipodromul din Santa Anita nu scot o vorbă despre sutele de ori în care au pierdut. Dacă revenim la calculul matematic al obținerii unui rezultat pozitiv, descoperim că

probabilitatea este infimezimală: adică ai aproape zero șanse de câștig. Daniel Gilbert, psiholog la Harvard, autorul cărții *Stumbling on Happiness*<sup>\*</sup>, spune că, dacă am acorda fiecărui pierzător la loterie treizeci de secunde la TV ca să spună „am pierdut!” nu să anunțe „am câștigat!”, ar dura aproape nouă ani ca să terminăm cu toți cei care au pierdut doar la o singură extragere!

Odată ce vei înțelege cum funcționează Efectul compus, nu vei mai căuta soluții rapide sau gloanțe de argint. Nu încerca să te păcălești singur crezând că un sportiv de mega-succes nu a avut parte de antrenamente care i-au frânt oasele și de mii de ore de pregătire. S-a trezit devreme ca să se antreneze și a continuat s-o facă multe ore după ce alții s-au oprit. S-a confruntat cu agonia cruntă și frustrarea eșecului, singurătății, efortului uriaș și dezamăgirii necesare pentru a deveni numărul 1.

Până la finalul acestei cărți, sau chiar mai devreme, vreau să-ți intre bine în cap că singura cale spre succes este practicarea continuă a unor discipline zilnice banale, neispititoare, neatrăgătoare și uneori dificile. Și să înțelegi, totodată, că poți avea rezultatele, traiul și stilul de viață mult visate dacă faci ca Efectul compus să lucreze pentru tine. Folosind principiile rezumate în *Efectul compus*, îți vei crea o poveste cu final fericit! Vezi figura 2.

---

<sup>\*</sup> În *căutarea fericirii*, trad. Mihaiela Vacariu, ed. a II-a, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2012. (n.tr.)

Fig. 2



Efectul compus dă întotdeauna rezultate. Poți alege să-l faci să lucreze în beneficiul tău sau îl poți ignora, resimțind în consecință efectele negative ale acestui principiu important. Nu contează unde te afli pe acest grafic. Începând de astăzi, te poți hotărî să faci schimbări simple, pozitive, permițându-i efectului compus să te ducă acolo unde dorești să ajungi.

M-am făcut înțeleș? Perfect. Rămâi cu mine și în următorul capitol, unde ne vom concentra asupra aceluia lucru care îți controlează viața. Fiecare victorie sau înfrângere, triumf sau eșec începe cu el. Tot ce ai sau nu ai în viață acum i se datorează. Învață să-l schimbi și îți poți schimba viața. Hai să descoperim despre ce este vorba...

## **Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău**

### **Rezumatul etapelor de acțiune**

- Notează câteva scuze de care te agăți (de exemplu, lipsa de inteligență, de experiență, proasta educație, lipsa educației etc.) Ia hotărârea de a compensa lipsurile prin muncă asiduă și eforturi de dezvoltare personală pentru a fi mai bun decât ceilalți, inclusiv decât tine.
- Fii ca Scott: Notează șase acțiuni mărunte, aparent ne semnificative, pe care le poți efectua zi de zi pentru a-ți îndrepta viața într-o direcție pozitivă și complet nouă.
- Nu fi ca Brad: Notează acțiunile mărunte, aparent ne semnificative, la care trebuie să renunți pentru că s-ar putea să conducă la rezultate negative.
- Enumeră câteva domenii, abilități sau rezultate de succes din trecutul tău. Gândește-te dacă nu le consideri garantate și dacă nu cumva ai încetat să le perfecționezi, fiind astfel în pericol ca mulțumirea de sine să conducă în viitor la eșec.

# CAPITOLUL 2

---

## ALEGERI

Toți venim pe lume la fel: goi, speriați și neștiutori. După marea intrare în scenă, viața de care avem parte este doar o acumulare a alegerilor pe care le facem. Alegerile ne pot fi cei mai buni prieteni sau cei mai mari dușmani. Ele ne pot conduce spre țelurile propuse sau ne pot trimite în derivă, într-o galaxie foarte, foarte îndepărtată.

Gândește-te puțin. Toate lucrurile din viața ta există pentru că ai făcut cândva o *alegere*. Alegerile sunt la baza oricărui rezultat pe care îl ai. Fiecare alegere pune bazele unui comportament care, în timp, devine un obicei. Fă o alegere proastă și s-ar putea să ajungi din nou la masa de lucru, nevoit să faci alte alegeri, adeseori mai dificile. Nu alege deloc și tocmai ai decis să devii un receptor pasiv pentru tot ce ți se ivește în cale.

În esență, tu faci alegerile, și abia apoi te fac ele pe tine. Fiecare decizie, oricât de mărunță, îți modifică traiectoria vieții: dacă să mergi sau nu la facultate, cu cine să te

căsătorești, dacă să mai bei un pahar înainte să te urci la volan, dacă să te complaci în bârfă sau să-ți ții gura, dacă să mai dai un telefon unui client sau să închei ziua, dacă să spui cuiva „te iubesc” sau nu. Fiecare alegere are un impact asupra Efectului compus al vieții tale.

Acest capitol este despre conștientizarea alegerilor care te ajută să te dezvolți. Pare complicat, dar vei fi uimit de simplitatea lui. 99% dintre alegerile tale nu vor mai fi mecanice. Majoritatea obiceiurilor tale zilnice nu vor mai veni ca o reacție la felul în care ai fost programat. Te vei întreba (și vei putea să-ți răspunzi): „Câte dintre comportamentele mele nu sunt «votate de mine»? Care sunt lucrurile pe care le fac, deși nu le-am ales conștient și continui să le practic zi de zi?

Folosind aceleași strategii anti-prostie pe care le-am folosit și eu pentru a progresa și a-mi catapulta cariera, consolidate de Efectul compus, vei putea să slăbești aderența misterioasă a lucrurilor care îți destramă viața și te atrag într-o direcție greșită. Vei putea să apeși butonul de Pauză înainte de a intra pe teritoriul prostiei. Îți va fi ușor să iei decizii care duc la comportamente și obiceiuri care te susțin permanent.

Cea mai mare provocare a ta nu este că faci în mod conștient alegeri proaste. La naiba, asta ar fi ușor de îndreptat. Cea mai mare provocare a ta este că ai ales ca un *somnambul*. Jumătate din timp, nici măcar n-ai fost conștient că iei niște decizii! Alegerile ne sunt modelate adesea de cultura și educația noastră. Ele pot fi atât de întrepătrunse în obiceiurile și comportamentele de rutină, încât par să scape controlului nostru. De exemplu, s-a întâmplat vreodată, în timp ce îți vedeai liniștit de treabă, bucurându-te de viață,

ca deodată, din senin, să iei o decizie prostească sau să faci o serie de alegeri mărunte care să-ți saboteze în cele din urmă munca și tot avântul, aparent fără niciun motiv? N-ai avut de gând să te autosabotezi, dar, fiindcă *nu* te-ai gândit la deciziile tale – necântărind riscurile și posibilele rezultate – te-ai trezit că trebuie să suporti consecințe nedorite. Nimeni nu-și plănuiește să devină obez, să ajungă la faliment sau să divorțeze, dar, de multe ori (dacă nu de fiecare dată), aceste consecințe sunt rezultatul unei serii de mici alegeri nefericite.

## Elefanții nu înțeapă

Te-a înțepat vreodată un elefant? Dar un țânțar? În viață, lucrurile mărunte sunt cele care te înțeapă. Din când în când, observăm că greșelile mari amenință să distrugă într-o clipă o întreagă carieră sau reputație: un celebru comediant care dă frâu liber unui șuvoi de insulte în timpul unui spectacol de stand-up, un filantrop apreciat cândva care, beat fiind, face glumițe antisemite, un senator, care militează împotriva drepturilor homosexualilor, prins în timp ce apelează la serviciile unuia într-o toaletă publică, o tenismenă apreciată care amenință un arbitru printr-o tiradă de înjurături. E clar că astfel de alegeri nefericite au repercusiuni majore. Dar, chiar dacă ai făcut-o cândva de oaie, nu pașii uriași făcuți îndărăt și nici momentele dramatice inedite nu sunt ceea ce ne preocupă acum.

Pe cei mai mulți dintre noi, alegerile frecvente, mărunte și aparent lipsite de importanță sunt cele care trebuie să ne îngrijoreze profund. Vorbesc aici despre deciziile care ți se par lipsite de importanță. Lucrurile mărunte sunt cele

care te vor abate inevitabil și previzibil de la succes. Fie că vorbim despre manevre prostești, despre comportamente mărunte sau care sunt deghizate în alegeri pozitive (acestea sunt deosebit de înșelătoare), deciziile aparent neînsemnate te pot abate complet de la traseul tău, pentru că nu ești conștient de ele. Te lași copleșit, distras și ajungi să ignori acțiunile mici care te abat de la curs. Efectul compus acționează, fără discuție. Acționează *întotdeauna*, îți amintești? Doar că de data asta acționează împotriva ta, pentru că... pentru că te porți ca un somnambul.

De exemplu, razi o sticlă de suc acidulat și o pungă de chipsuri, apoi, odată cu ultimul chips, îți dai seama că ai dat cu piciorul unei zile întregi în care ai mâncat sănătos – și nici măcar nu ți-era foame. Te lași distras și pierzi două ore uitându-te la televizor în gol – sau, hai să rectific, să zicem că te uiți la un documentar educativ – după care îți dai seama că ai lăsat deoparte o prezentare importantă care îți putea aduce un client important. Îți trănțești persoanei iubite o minciună sfruntată, fără niciun motiv, deși adevărul ar fi suficient. De ce?

Ți-ai permis să faci alegeri pe negândite. Și atâta vreme cât iei inconștient deciziile, nu ai cum să-ți modifice comportamentul ineficient și să obții rezultate productive. Este cazul să TE TREZEȘTI și să iei decizii potrivite.

## Recunoștință în fiecare zi

E simplu să-i arăți cu degetul pe alții, nu-i așa? „Nu sunt promovat din cauza șefului meu de doi bani.” „Obțineam promovarea dacă nu mă înjunghia un coleg pe la spate.” „Sunt mereu prost dispus pentru că am niște copii care mă

scot din minți.” Și avem talentul deosebit de a arăta cu degetul spre celălalt când suntem într-o relație – știi tu, atunci când *celălalt* este cel care trebuie să se schimbe.

Acum câțiva ani, un prieten se plânga de soția lui. Din ceea ce observasem eu, era o doamnă minunată, iar el era norocos să o aibă. I-am spus asta, dar a continuat să-mi enumere o mulțime de motive pentru care ea era vinovată de nefericirea lui. În vremea aceea am avut parte atunci de o experiență care mi-a schimbat literalmente căsnicia. Într-un an, de Ziua Recunoștinței, am decis să țin un jurnal al recunoștinței pentru soția mea. În fiecare zi, timp de un an întreg, am consemnat cel puțin un lucru pe care îl apreciez la ea: felul în care interacționează cu prietenii, felul în care le poartă de grijă câinilor noștri, patul făcut zilnic, masa gustoasă sau coafura stilată aleasă într-o anumită zi, orice. Am căutat să identific acele lucruri pe care le face soția mea care mă impresionează sau care îi scot în evidență anumite însușiri, caracteristici sau calități pe care le apreciez. Le-am notat pe toate, în secret, timp de un an. La sfârșitul anului, umplusem un jurnal întreg.

În anul următor, când i l-am oferit de Ziua Recunoștinței, a început să plângă și a spus că era cel mai frumos cadou pe care îl primise vreodată. (Mai frumos chiar decât BMW-ul pe care i-l făcusem cadou de ziua ei!). Amuzant este că eu am fost cel care a beneficiat de cadou. Tot acest proces de consemnare în jurnal m-a forțat să mă concentrez pe caracteristicile pozitive ale soției mele. Am căutat în mod conștient toate acele lucruri pe care le făcea „cum trebuie”. Iar această atenție plină de iubire a eliminat nemulțumirile potențiale. M-am îndrăgostit iarăși de ea până peste cap (poate mai mult decât la început, fiindcă, în locul calităților

evidente, observam subtilitățile felului ei de a fi și de a se comporta). Aprecierea, recunoștința și dorința mea de a descoperi ce este mai bun în ea au fost lucrurile pe care le-am păstrat în inimă, zilnic. Asta m-a făcut să mă comport diferit în căsnicie, ceea ce a făcut-o să reacționeze, la rândul ei, diferit față de mine. În scurt timp, am avut și mai multe lucruri de adăugat în Jurnalul meu de Recunoștință! Ca urmare a alegerii de a-mi răpi cinci minute pe zi pentru a mă gândi la toate motivele pentru care îi eram recunoscător, am avut parte de cel mai bun an al căsniciei noastre și lucrurile au început să devină și mai bune.

După ce i-am povestit prietenului meu această experiență, s-a hotărât să țină și el un Jurnal de Recunoștință pentru soția lui. După câteva luni, și-a schimbat căsnicia cu totul. Alegând să vadă și să se concentreze asupra calităților soției, a schimbat însuși felul în care o privea, lucru care, la rândul lui, a schimbat modul în care interacționa cu ea. Prin urmare, ea a început să ia decizii diferite în privința reacțiilor față de el. Și ciclul acesta s-a perpetuat. Sau, ca să spunem așa, s-a *compus*.



---

Folosește Fișa de evaluare a recunoștinței de la pagina 166 pentru a-ți consolida modul eficient de a gândi sau descarc-o de pe [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Dator 100%

Suntem cu toții oameni care au reușit prin forțe proprii, însă doar oamenii de succes ajung să fie lăudați pentru asta. Aveam optsprezece ani când, la un seminar, mi-a fost

prezentată pentru prima dată ideea de responsabilitate personală, iar conceptul mi-a transformat complet viața. Dacă ar fi să arunci restul cărții și să pui în practică doar acest concept, în doi-trei ani schimbările din viața ta ar fi atât de importante, încât prietenii și familia ar avea dificultăți să-și amintească cum erai „pe timpuri”.

În timpul aceluia seminar la care am participat când aveam optsprezece ani, speakerul ne-a întrebat: „Pentru ca o relație să funcționeze cât la sută din responsabilitate îți revine ție și cât celuiilalt?” Eram adolescent și, prin urmare, mare meșter într-ale dragostei. Bineînțeles că aveam la mine toate răspunsurile.

— Cincizeci la sută mie și cincizeci la sută celuiilalt, am trântit-o eu.

Era cât se poate de evident; ambele persoane trebuiau să fie dispuse să împartă responsabilitatea în mod egal, altfel una dintre ele ar fi fost trasă în piept.

— Cincizeci și unu la sută mie, patruzeci și nouă la sută celuiilalt, a strigat altcineva, susținând că trebuie să fii dispus să faci mai mult decât cealaltă persoană. Doar relațiile se întemeiază pe sacrificiu și generozitate, nu?

— Optzeci / douăzeci, a strigat un altul.

Instructorul s-a întors spre flipchart și a scris cu litere mari, negre: 100% / 0%.

— Trebuie să fii dispus să oferi sută la sută, având zero așteptări să primești ceva înapoi, a spus el. Abia când ești dispus să-ți asumi 100% responsabilitatea ca relația să funcționeze, acest lucru se va întâmpla. Altfel, o relație lăsată la voia întâmplării va fi mereu în pericol să ajungă la dezastru.

Măi să fie! Nu mă așteptam la asta! Dar am înțeles repede că acest concept îmi poate transforma viața sub toate aspectele. Dacă îmi asum *mereu* responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce fac – deținând complet controlul asupra alegerilor și reacțiilor mele față de ceea ce mi se întâmplă – atunci puterea este a mea. Totul depinde de mine. Sunt responsabil pentru toate acțiunile pe care le fac sau nu le fac, și pentru felul în care reacționez la acțiunile la care sunt supus.

Știi că ești convins că îți asumi responsabilitatea pentru viața ta. Toți oamenii pe care i-am cunoscut susțin: „*Bineînțeles* că-mi asum responsabilitatea”. Dar apoi, când te uiți la felul în care acționează majoritatea oamenilor, observi că mulți îi arată pe alții cu degetul, se victimizează, acuză și așteaptă ca problemele să le fie rezolvate de ceilalți sau de către guvern. Dacă dai vreodată vina pe trafic fiindcă ai întârziat sau ești sigur că ești într-o dispoziție proastă din cauza unui lucru pe care l-a făcut copilul, partenerul de viață sau colegul tău, atunci nu-ți asumi responsabilitatea în proporție de 100%. Ai întârziat pentru că imprimanta nu era liberă? Poate că n-ar fi trebui să aștepti până în ultimul moment. Colegul ți-a distrus prezentarea? Oare n-ar fi trebuit să verifici de două ori înainte s-o susții? Există o sumedenie de cărți și cursuri excelente care te pot învăța cum să faci asta.

Tu ești singurul responsabil pentru *ceea ce faci sau nu faci* sau pentru cum *reacționezi* la ce ți se întâmplă. Această mentalitate revigorantă mi-a revoluționat viața. Norocul, împrejurările sau situația potrivită nu contează. Dacă *este* să fie, *depinde* doar de mine. Sunt liber să aleg după bunul plac. Indiferent cine este ales președinte, cât de tare eșuează

economia sau ce spune, face sau nu face cineva, controlul *propriei persoane* îmi aparține 100%. Alegând să mă detașez de victimizarea trecută, prezentă și viitoare, am dat lovitura. Am obținut puterea nelimitată de a-mi controla destinul.

## Despre noroc

Poate crezi că ai pur și simplu ghinion. Dar, hai să fim sinceri, asta este doar o altă scuză. Diferența dintre a ajunge fabulos de bogat, fericit și sănătos și a fi falit, deprimat și bolnav este dată de alegerile pe care le faci în viață. Nimic altceva nu va face diferența. Uite care-i faza cu norocul: toți suntem norocoși. Dacă ești viu, sănătos și ai ceva de mâncare în frigider, atunci ești incredibil de norocos. Toată lumea are oportunitatea să fie „norocoasă”, pentru că, în afara sănătății și a capacității de a-ți câștiga traiul, norocul este, pur și simplu, o serie de alegeri.

Când l-am întrebat pe Richard Branson dacă crede că norocul a jucat un rol în succesul său, mi-a răspuns: „Da, desigur, cu toții suntem norocoși. Dacă trăiești într-o societate liberă, ai noroc. Norocul ne înconjoară în fiecare zi; ni se întâmplă în permanență chestii norocoase, fie că recunoaștem sau nu. Nu am fost mai norocos sau mai ghinionist decât alte persoane. Diferența este că, atunci când mi s-a ivit norocul, am profitat de el”.

Ah, a vorbit ca o persoană înnobilită de înțelepciune. Și, rămânând la subiect, am convingerea că vechea zicală: „Norocul apare atunci când oportunitatea se întâlnește cu pregătirea”, nu este suficientă. După părerea mea, există două componente esențiale ale „norocului”.

## Formula (completă) pentru a avea noroc

**Pregătire** (dezvoltare personală) +

**Atitudine** (credință / mentalitate) +

**Oportunitate** (o șansă care ți se ivește) +

**Acțiune** (a face ceva în privința asta) =

**Noroc**

**Pregătire:** Pregătindu-te și perfecționându-te constant – în privința abilităților, cunoștințelor, experienței, relațiilor și resurselor tale –, vei căpăta inspirația de a profita de marile oportunități care ți se ivesc (atunci când te „lovește” norocul). Apoi, vei putea deveni ca Arnold Palmer, care, în februarie 2009, a declarat pentru revista *SUCCESS*: „Curios lucru, cu cât exersezi mai mult, cu atât am mai mult noroc”.

**Atitudine:** Acesta este capitolul pe care majoritatea oamenilor îl ignoră și în privința căruia Sir Richard Branson are mare dreptate când afirmă că norocul se află pretutindeni în jur. Trebuie, pur și simplu, să privești situațiile, conversațiile și împrejurările ca pe niște prilejuri fericite. Nu ai cum să vezi ceva ce nu cauți și nu poți căuta un lucru în care nu crezi.

**Oportunitate:** Se poate să-ți faci norocul cu mâna ta, dar norocul despre care vorbesc aici nu este unul planificat și nici unul care se ivește mai repede ori în altă manieră decât te-ai aștepta. În această etapă a formulei, norocul nu este forțat. Este o întâmplare firească și apare adesea din proprie inițiativă.

**Acțiune:** Aici intervii tu. Indiferent cine a făcut să-ți surâdă norocul: universul, Dumnezeu, spiridușul cu un talisman

norocos sau oricare ar fi persoana ori evenimentul căruia îi atribui soarta favorabilă, acum e de datoria ta să acționezi. Acesta este lucrul care îi deosebește pe cei ca Richard Branson de unii ca Joseph Wallington. Joseph și mai cum? N-ai auzit niciodată de el. Asta pentru că nu a acționat atunci când i s-au întâmplat lucruri norocoase.

Așa că încetează să te mai văicărești în privința cărților primite, a înfrângerilor pe care le-ai suferit sau a altor întâmplări. Mulți oameni au avut dezavantaje și s-au confruntat cu obstacole mai mari decât ale tale, dar, cu toate astea, sunt mai bogați și mai împliniți. Norocul este un distribuitor de șanse egale. Soarele norocului strălucește deasupra tuturor la fel, numai că, în loc să-ți ții umbrela deasupra capului, mai bine ridică-ți ochii spre cer. Atunci când norocul se va pogorî asupra ta, totul va ține doar de tine. Nu există altă cale.

## **Prețul ridicat al școlarizării la ULD (Universitatea Loviturilor Dure)**

În urmă cu aproape un deceniu am fost rugat să devin partener într-o afacere aflată la început de drum. Am investit în ea o sumă considerabilă de bani și am lucrat neobosit timp de aproape doi ani, înainte să aflu că partenerul meu gestionase greșit lucrurile și risipise toți banii. Am pierdut peste 330.000 de dolari. Nu am încercat să-l dau în judecată; de fapt, mai târziu, i-am împrumutat alți bani pentru a-și rezolva o problemă personală. Pe scurt, eșecul a fost vina mea. Am acceptat să-i devin partener de afaceri fără să-i analizez cu prea multă sânguință trecutul și caracterul. Iar în timpul cât a funcționat afacerea, nu mi-am analizat

așteptările. Aș putea să mă justific spunând că am avut încredere în el, dar adevărul este că m-am făcut vinovat de lene și de faptul că nu am analizat mai atent situația financiară. Nu doar că am luat decizia să pun bazele acestei relații și afaceri, dar am ales totodată să ignor semnalele evidente de avertisment. Întrucât am ales să nu fiu complet responsabil pentru afacere, până la urmă am devenit responsabil pentru rezultate. Când am aflat despre nereguli, am ales să nu mai pierd timp încercând să mă lupt cu ele. Mi-am lins rănilor, mi-am învățat lecția și am mers mai departe. Acum, când privesc în urmă, pot să spun că aș lua și astăzi aceeași decizie de a mă ridica și a-mi continua drumul.

Te provoc să faci și tu la fel. Indiferent ce ți s-a întâmplat – bine sau rău, victorie sau înfrângere – asumă-ți întreaga responsabilitate. Acceptă că e a ta. Mentorul meu Jim Rohn spunea: „Ziua în care treci de la copilărie la maturitate este cea în care îți asumi deplina responsabilitate pentru viața ta”.

Asta este ziua aceea! De acum înainte, alege să fii 100% responsabil pentru viața ta. Renunță la scuze. Bucură-te de libertatea dată de alegerile tale, atâta vreme cât îți asumi responsabilitatea pentru ele.

Este timpul să alegi să preiei controlul.

## **Arma ta secretă: tabela de scor**

Vreau să-ți prezint una dintre cele mai bune strategii folosite vreodată de mine în dezvoltarea personală. Această strategie mă ajută să preiau controlul asupra alegerilor mele zilnice, astfel că *toate lucrurile* par să decurgă de la sine și

să conducă la comportamente și acțiuni care îmi transformă obiceiurile în niște slujitori harnici și credincioși.

Chiar în clipa de față, alege un aspect al vieții tale în care îți dorești să ai succes. Vrei să ai mai mulți bani la bancă? Vrei o talie de viespe? Vrei să ai tăria de a concura într-un concurs de triatlon? Vrei să ai o relație mai bună cu partenerul de viață și copiii tăi? Vizualizează nivelul la care te afli la acest capitol, în momentul de față. Apoi, imaginează-ți cum îți dorești să ajungi: mai bogat, mai slab etc. Primul pas spre schimbare este să conștientizezi. Dacă vrei să ajungi, din locul unde te afli, acolo unde îți dorești să ajungi, trebuie să începi prin conștientizarea alegerilor care te îndepărtează de destinația dorită. Devino foarte conștient de fiecare alegere zilnică pe care o faci pentru ca, progresând, să începi să faci alegeri mai inteligente.

Pentru a te ajuta să-ți conștientizezi mai bine alegerile, vreau să-ți *monitorizezi fiecare acțiune* care are legătură cu acel aspect din viață pe care vrei să-l îmbunătățești. Dacă ai decis că vrei să scapi de datorii, va trebui să monitorizezi fiecare bănuț care-ți iese din buzunar. Dacă ai decis că vrei să slăbești, va trebui să monitorizezi tot ce-ți intră în gură. Dacă ai decis că vrei să te antrenezi pentru un eveniment sportiv, va trebui să-ți monitorizezi fiecare pas și fiecare exercițiu fizic efectuat. E simplu, ia cu tine un carnețel care să-ți încapă mereu în buzunar sau în poșetă și un instrument de scris. Va trebui să notezi totul. Zi de zi. Fără omisiuni. Fără scuze, fără excepții. Ca și cum ai fi urmărit de Fratele cel Mare. Ca și cum te-ai trezi pe cap cu mine și cu tatăl meu și te-am pune să faci o sută de flotări pentru fiecare omisiune.

Nu pare mare lucru, știu: să notezi chestii pe o bucată de hârtie. Dar monitorizarea progresului și a pașilor greșiți făcuți de *mine* reprezintă unul dintre motivele pentru care am acumulat succesul de care mă bucur în prezent. Acest proces te obligă să devii conștient de deciziile tale. Însă, după cum spunea Jim Rohn, „un lucru pe care îl poți face cu ușurință este și un lucru pe care poți să nu-l faci cu ușurință”. Secretul nu ține de complexitatea sarcinii; secretul ține de efectuarea lucrurilor simple în mod repetat și suficient de mult timp, încât să declanșezi miracolul Efectului compus. Așadar nu neglija aspectele simple care fac posibile lucrurile mărețe în viață. Diferența cea mai mare dintre oamenii de succes și cei fără succes este că primii sunt dispuși să facă lucrurile pe care cei din urmă nu sunt dispuși. Ține minte asta; îți va prinde bine în acele momente din viață când te vei confrunta cu alegeri dificile, anoste sau dure.

## Capcana banilor

Am descoperit importanța monitorizării pe propria-mi piele, după ce m-am purtat ca un mare idiot cu banii mei. Pe la douăzeci de ani, când câștigam foarte mulți bani din vânzări imobiliare, m-am întâlnit cu contabilul meu.

— Datorezi impozite de 100.000 de dolari, mi-a zis el.

— Poftim?! am spus eu. N-am de unde să scot suma asta!

— De ce nu? m-a întrebat el. Ai adunat de câteva ori mai mult; cu siguranță că ai pus deoparte banii pentru impozitele pe care trebuie să le achiți până luni.

— E clar că n-am făcut asta, am spus.

— Pe ce-ai cheltuit banii? m-a întrebat.

— Nu știu, am spus, trezindu-mă, fără îndoială, la realitate. Banii mi se scurseseră printre degete și nici măcar nu remarcasem!

Atunci, contabilul mi-a făcut o favoare imensă.

— Băiete, trebuie să-ți vii în fire, mi-a spus privindu-mă direct în ochi. Am văzut povestea asta de o sută de ori. Cheltui ca un bețiv nebun și nici măcar nu ești capabil să ții socoteala. E o prostie. Încetează. Ai intrat serios în bucluc. Va trebui să câștigi mai mulți bani, pentru care vei plăti taxe suplimentare, doar ca să-ți acoperi impozitul restant. Dacă ai de gând să continui în felul ăsta, îți sapi groapa cu... propriul portofel.

Am priceput imediat mesajul.

Iată ce m-a pus contabilul să fac: să port cu mine în buzunarul de la spate un carnețel și să notez fiecare bănuț cheltuit timp de treizeci de zile. Fie că era vorba despre o mie de dolari pentru un costum nou sau de cincizeci de cenți ca să-mi umflu cauciucurile, trebuia să notez totul. În felul acesta am devenit brusc atent la numeroasele decizii inconștiente pe care le luam și care făceau să mi se scurgă banii printre degete. Pentru că trebuia să notez totul, am reușit să rezist tentației de a cumpăra unele lucruri, doar ca să nu fiu nevoit să scot afurisitul ăla de carnețel și să scriu în el!

Faptul că am ținut un jurnal al cheltuielilor timp de treizeci de zile mi-a consolidat un nou tip de conștientizare și a creat un set complet nou de alegeri și discipline legate de felul în care cheltuiam banii. Și, întrucât procesul de conștientizare și comportamentele pozitive se cumulează, am

descoperit că eram mult mai atent cu banii în general, că economiseam mai mult pentru pensie, că existau o serie de aspecte în care făceam o risipă clară și că puteam să mă bucur într-o mai mare măsură de bani, „jucându-mă cu ei”. Când voiam să ies să mă distrez, o făceam după o pauză lungă.

Acest exercițiu de monitorizare mi-a modificat percepția felului în care mă raportează la bani. De fapt, a funcționat atât de bine încât l-am folosit adesea pentru a schimba și comportamentul altora. Monitorizarea este modul meu de a scăpa de toate neliniștile. Cu anii, am ajuns să monitorizez ce beau și ce mănânc, câtă mișcare fac, cât timp investesc în perfecționarea unei aptitudini, câte apeluri de vânzare efectuez, ba chiar și progresul relațiilor mele cu familia, prietenii sau cu soția. Iar rezultatele au fost cel puțin la fel de importante ca și în cazul trezirii la realitate din punct de vedere financiar.

Cumpărând această carte, mă plătești practic pentru opinia și sfaturile mele. A sosit momentul să fiu dur și să insist să-ți monitorizezi comportamentul cel puțin o săptămână. Această carte nu este menită să te distreze; este menită să te ajute să obții rezultate. Iar pentru a face asta, trebuie să acționezi.

Este posibil să mai fi auzit de monitorizare. De fapt, probabil, ai practicat propria versiune a acestui exercițiu. Dar pot să pun pariu că nu-l mai practici în momentul de față, așa e? De unde știi? *Pentru că viața ta nu funcționează la fel de bine cum ți-ai dori.* Ai fost abătut de la curs. Monitorizarea este modalitatea prin care îți poți recăpăta direcția.

Știi cum câștigă cazinourile din Las Vegas atât de mulți bani? Monitorizând fiecare masă de joc, fiecare câștigător, oră de oră. Cum se face că antrenorii olimpici sunt plătiți regește? Pentru că monitorizează fiecare antrenament, fiecare calorie și fiecare micronutrient din alimentația sportivilor. Toți învingătorii sunt buni monitori. Aș vrea să-ți monitorizezi viața chiar în acest moment, cu același scop: să-ți aduci obiectivele în raza vizuală.

Monitorizarea este un exercițiu simplu. Funcționează fiindcă reușește să te facă să conștientizezi clipă de clipă acțiunile pe care le efectuezi în privința aceluia aspect de viață pe care vrei să-l îmbunătățești. Vei fi surprins de observațiile făcute asupra comportamentului tău. Nu poți gestiona sau îmbunătăți un aspect, dacă nu-l măsoari. De asemenea, nu poți profita la maximum de tine – de talentele, resursele și capacitățile tale – până nu devii conștient și responsabil de acțiunile tale. Toți sportivii profesioniști și antrenorii lor își monitorizează fiecare performanță, până în cel mai mic amănunt. Aruncătorii de baseball cunosc statisticile pentru fiecare aruncare în parte din palmaresul lor. Jucătorii de golf folosesc și mai mulți indicatori despre loviturile lor. Ei urmăresc cu atenție datele înregistrate și fac schimbări în consecință, fiindcă știu că, atunci când statisticile lor se îmbunătățesc, câștigă mai multe jocuri și obțin mai multe contracte de sponsorizare.

Vreau să știi cu precizie, în orice moment, cum te descurci. Îți cer să te monitorizezi ca și cum ai fi o marfă de lux. Fiindcă ești. Vrei să te folosești de sistemul anti-prostie despre care am discutat mai devreme? Țasta este. Așa că, fie că ai impresia că ești conștient de obiceiurile tale sau nu (și crede-mă, nu ești!), te rog să începi să te monitorizezi.

Îți vei revoluționa astfel existența și, în cele din urmă, stilul de viață.

## Ia-o încetul cu încetul

Nu te panica. Vom începe într-un ritm lent. Monitorizează-ți mai întâi *un singur* obicei, timp de o săptămână. Alege obiceiul care are cel mai mare control asupra ta; acesta va fi punctul de start. Odată ce vei începe să alegi roadele Efectului compus, îți vei *dori* de la sine să introduci această practică și în privința celorlalte aspecte ale vieții tale. Cu alte cuvinte, vei *alege* singur să te monitorizezi.

Să presupunem că alegi să-ți controlezi alimentația, pentru că vrei să slăbești. Sarcina ta este să notezi tot ce bagi în gură, de la friptura cu cartofi și salata pe care le mănânci la cină, până la alimentele pe care le mănânci în timpul zilei: pumnul de covrigei pe care îl mănânci în pauză, felia suplimentară de cașcaval din sendviș, acadeaua de „dimensiuni caraghios de mici”, mostra de „orice” de la supermarket, gurile în plus de vin după ce ai golit deja un pahar etc. Nu uita de băuturi. Și ele contează, dar, dacă nu le monitorizezi sau uiți de ele, par neînsemnate. Repet, simplul fapt că îți notezi aceste lucruri pare banal – și chiar *este* –, DAR ASTA DOAR DACĂ O FACI. De aceea te rog acum, *înainte să dai pagina*, să alegi o categorie și o dată de început.

**Voi începe să monitorizez \_\_\_\_\_ din data de**

\_\_\_\_\_.

[data / luna / anul]

Cum va arăta procesul de monitorizare? Va fi amănunțit, adică organizat. Și neobosit, adică constant. Vei începe fiecare zi cu notarea datei pe o pagină nouă, pornind astfel monitorizarea.

Ce se va întâmpla după prima săptămână de monitorizare? Vei avea, probabil, un șoc. Vei fi uimit de numărul de calorii, de banii și minutele pe care le-ai scăpat din vedere. N-ai știut niciodată de ele, cu atât mai puțin că au dispărut.

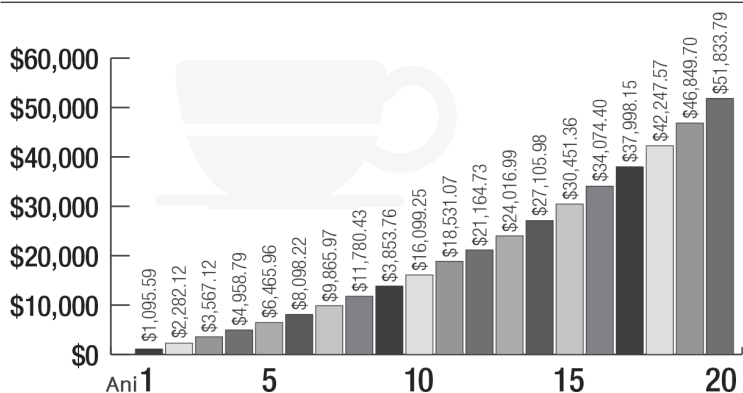
Acum, continuă. Vei monitoriza acest unic aspect timp de *trei săptămâni*. Poate că mormăi deja în barbă; pur și simplu, nu vrei s-o faci. Dar ai încredere în mine. Vei fi uimit de rezultate și, după o săptămână, vei alege singur să continui procesul încă două săptămâni. Îți garantez asta.

De ce trei săptămâni? I-ai auzit probabil pe psihologi spunând că un lucru nu devine obicei până nu îl practici timp de trei săptămâni: nu este o știință exactă, dar este un reper bun care, în cazul meu, a funcționat. Așa că, ideal ar fi să te ții de alegerea de a-ți monitoriza comportamentul timp de douăzeci și unu de zile. Dacă refuzi, eu nu am nimic de pierdut (la naiba, până la urmă, nu e vorba de silueta mea, de sănătatea mea cardiovasculară, de contul meu bancar sau de relația mea!). Dar acum, serios, citești cartea asta pentru că vrei să-ți schimbi viața, nu-i așa? Și ți-am promis că va fi nevoie de un efort lent și constant, nu? Această acțiune nu este ușoară, dar este simplă și realizabilă. Așadar, fă-o.

Ia-ți angajamentul că vei începe. Astăzi. În următoarele trei săptămâni, ia cu tine un carnețel (sau un carnet mai mare, dacă ți se pare mai stimulator) și *notează fiecare lucru din categoria aleasă*.

Ce se va întâmpla după trei săptămâni? Vei trece de la șocul din finalul primei săptămâni la surpriza fericită a faptului că vei începe să devii conștient de acțiunile tale și vei reuși să le schimbi. Vei descoperi că te întrebi: „Oare chiar am nevoie de acadeaua asta? Trebuie să scot carnețelul, s-o notez și mă simt cam prost”. Te vei scuti de două sute de calorii în plus dintr-un foc. Refuzându-ți zilnic acadeaua, după două săptămâni, vei slăbi o jumătate de kilogram! Apoi, vei începe să aduni cei patru dolari dați pe cafea în drum spre serviciu și vei realiza că: *Măiculiță! Am cheltuit 60 de dolari doar pe cafea în trei săptămâni!* Hei, asta înseamnă 1.000 de dolari pe an. Sau, cumulat, 51.833,79 dolari în douăzeci de ani. Oare *chiar* ți dorești cafeaua aia atât de mult? Vezi figura 3.

Fig. 3



După 20 de ani, costul real al obiceiului de a bea zilnic o cafea de patru dolari este de 51.833,79 dolari. Aceasta este puterea Efectului compus.

Să repet? Am zis că obiceiul tău de a bea zilnic o cafea de 4 dolari te va costa 51.833,79 dolari după douăzeci de ani? Da, asta am zis. Știi că fiecare dolar pe care îl cheltui astăzi, indiferent pe ce, te va costa aproape cinci dolari peste doar douăzeci de ani (și zece dolari peste treizeci de ani)? Asta pentru că, dacă iei un dolar și îl investești cu o dobândă de 8%, acesta va ajunge să valoreze de aproape cinci ori mai mult. De fiecare dată când cheltui astăzi un dolar, scoți cinci dolari din viitorul buzunar.

Înainte, făceam greșeala să mă uit la eticheta unui produs și să mă gândesc că, dacă scria pe ea cincizeci de dolari, asta însemna că mă costa exact atât. Dar, dacă iei în calcul valoarea potențială a celor cincizeci de dolari după ce au fost investiți vreme de 20 de ani, costul (ceea ce pierzi cheltuind banii în loc să-i investești) este de patru ori mai mare! Cu alte cuvinte, de fiecare dată când te uiți la un articol care costă cincizeci de dolari, trebuie să te întrebi: „Merită produsul ăsta 250 de dolari?” Dacă valorează 250 de dolari pentru tine astăzi, atunci merită cumpărat. Ține minte asta data viitoare când intri într-un magazin precum Costco, plin cu tot felul de lucruri uimitoare de care nu știai că ai nevoie. Intrii să cumperi produse absolut necesare în valoare de 20 de dolari și ieși, în schimb, cu bunuri de 400 de dolari. Garajul meu arată ca un cimitir Costco. Data viitoare când intri într-unul din magazinele astea cu chili-piruri, evaluează lucrurile din perspectiva valorii lor viitoare. Astfel, vei reuși probabil să lași din mână un aparat de făcut clătite de 50 de dolari, pentru ca tu cel din viitor să ai cu 250 de dolari mai mult în bancă. Ia decizia corectă zi de zi, săptămână după săptămână, an după an, și vei avea parte de un progres rapid în problema finanțelor tale.

Monitorizând lucrurile conștient, vei descoperi că te porți diferit în viață. Vei reuși să te întrebi: „Oare chiar merită să dau zi de zi pe o cafea cât pentru un eventual Mercedes-Benz?” Pentru că atât te costă. Mai mult de atât, nu te vei mai comporta ca un somnambul. Vei fi alert, conștient și vei lua decizii mai bune. Toate astea datorită unui carnetel și a unui pix. De-a dreptul uimitor, nu-i așa?

## **Eroul nevăzut și nelăudat**

După ce vei începe să-ți monitorizezi viața, atenția ta se va concentra asupra celor mai mărunte lucruri pe care le faci corect, precum și asupra celor pe care le faci greșit. Și după ce vei alege să faci în mod constant chiar și cele mai mici corecții, cu timpul, vei observa rezultate uimitoare. Dar nu te aștepta să ți se facă imediat statuie. Când am spus corecții „mici”, m-am referit la unele realmente invizibile. Probabil, nu le va remarca nimeni prea curând. Nu vei primi aplauze de nicăieri. Nu-ți va trimite nimeni mesaje de felicitare sau vreun trofeu pentru însușirea acestei discipline. Și totuși, în cele din urmă, Efectul compus îți va oferi o răsplată excepțională. Tocmai banala disciplină este cea care dă rezultate de excepție cu timpul, deși efortul și pregătirea necesare pentru marele triumf s-au făcut pe ascuns. Dar rezultatele sunt extraordinare. Un cal câștigă o cursă la distanță de o palmă de adversar, dar primește un premiu înzecit ca valoare. Este acest cal de zece ori mai rapid decât celălalt? Nu, e doar un pic mai bun. Dar turele suplimentare de hipodrom, disciplina riguroasă în alimentație, efortul în plus depus de jocheu au făcut ca rezultatele să fie un pic mai bune, cu o răsplată cumulată.

După sute de turnee jucate și mii de lovituri executate, diferența dintre jucătorul de golf numărul 1 și cel plasat pe locul al zecelea este, în medie, de numai 1,9 lovituri, însă diferența premiilor în bani este de cinci ori mai mare (peste 10 milioane de dolari, prin comparație cu 2 milioane)! Jucătorul de golf de pe locul 1 nu este de cinci ori mai bun, nu este nici măcar cu 50% sau cu 10% mai bun. De fapt, diferența dintre scorurile lor medii este de doar 2,7%, procentual vorbind. Cu toate acestea, răsplata este de cinci ori mai mare! Vezi figura 4.

Fig. 4

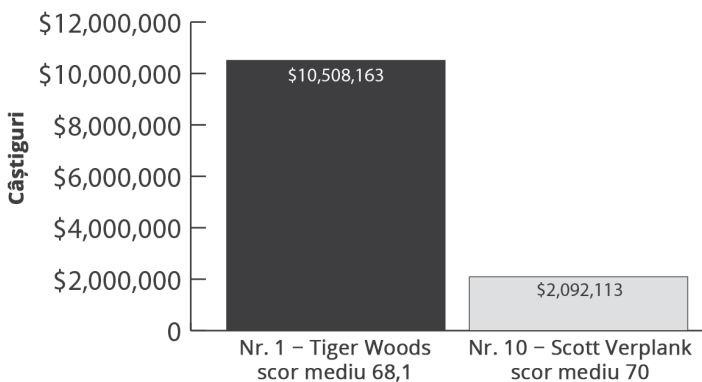


Figura 4. Diferența dintre jucătorul de golf de pe locul 1 și cel de pe locul 10 este, în medie, de doar 1,9 lovituri, dar, în bani, este de cinci ori mai mare. Aceasta este puterea Efectului compus.

[Sursa: FedEx Cup Ranking, la jumătatea lui decembrie 2009]

Aceasta este puterea lucrurilor mărunte cumulate. Până la urmă, nu lucrurile importante se acumulează; ci sutele, miile sau milioanele de lucruri mărunte care fac diferența între ordinar și extraordinar. Pentru a fi mai bun cu o lovitură, e nevoie de nenumărate lucruri mărunte care nu primesc credit atunci când îmbraci sacoul verde\*.

Permite-mi să-ți mai ofer câteva soluții prin care să monitorizezi schimbările mărunte care se pot încheia cu recompense uriașe.

## **Fă o plimbare**

L-am consiliat pe directorul unei companii de mari dimensiuni, care efectuează vânzări de peste 100 de milioane de dolari anual. Phil este fondatorul și antreprenorul companiei. Firma merge bine, dar am detectat lipsa de implicare, încredere și entuziasm în cultura organizației sale. Nu am fost prea surprins; am aflat că Phil nu mai intrase în anumite birouri de peste cinci ani! Nu a vorbit niciodată personal cu peste de 80% dintre angajații săi! Practic, a trăit într-o bulă alături de echipa sa de conducere. I-am cerut lui Phil să monitorizeze o singură schimbare: de trei ori pe săptămână, să iasă din biroul lui și să se plimbe prin clădire. Obiectivul său era să caute cel puțin trei oameni care, conform observațiilor sale, făceau lucrurile corect sau despre care auzise lucruri pozitive, și să le arate personal că le este recunoscător. Această schimbare mărunță de comportament l-a costat mai puțin de o oră pe săptămână, dar a

---

\* Sacou primit de câștigător la finalul unuiia dintre cele patru turnee decisive de golf din America de Nord. (n.tr.)

avut efecte semnificative în timp. Angajații față de care Phil și-a arătat recunoștința au început să-și dea toată silința și să lucreze mai mult pentru a-i câștiga aprecierea. Alți angajați au început să aibă performanțe mai mari, observând că efortul le era recunoscut și apreciat. Efectul de undă al noii lor atitudini s-a transferat asupra interacțiunilor cu clienții, îmbunătățind relația acestora cu firma, crescând procentul de afaceri bazate pe recomandări și reiterare, lucru care a dus și la un sentiment de mândrie exagerat. Această schimbare simplă, făcută timp de un an și jumătate, a produs o transformare cu 180 de grade a culturii organizaționale. Profiturile nete au crescut cu peste 30% în această perioadă, cu același personal și zero investiții suplimentare în marketing. Totul pentru că Phil a insistat să facă un pas mic, aparent nesemnificativ, pe care l-a repetat constant în timp.

## Arborele banilor

În urmă cu doisprezece ani, am avut o asistentă minunată, Kathleen. Câștiga 40.000 de dolari pe an la acea vreme. Trebuia să completeze tabelul de înscrieri aflat în spatele sălii în care îmi țineam prelegerile despre antreprenoriat și atingerea nivelului financiar dorit. După o săptămână, a intrat la mine în birou.

— Te-am auzit vorbind despre economisirea a 10% din câștig, mi-a zis ea. Mi se pare interesant, dar nici vorbă să-mi iasă așa ceva. E total nerealist!

A continuat să-mi povestească despre facturile și obligațiile ei financiare. După ce și le-a notat pe toate, era clar că nu mai rămânea cu prea mulți bani la finalul lunii.

— Am nevoie de o creștere salarială, a zis ea.

— Am o propunere mai bună pentru tine, i-am zis. Am de gând să te învăț cum să te îmbogățești.

Nu era răspunsul pe care îl aștepta, dar a fost de acord.

Am învățat-o pe Kathleen cum să-și monitorizeze cheltuielile și a început să poarte cu ea un carnețel tot timpul. I-am spus să-și deschidă un cont separat de economii cu doar 33 de dolari – doar 1% din veniturile ei lunare curente. I-am arătat apoi cum să trăiască luna următoare cu 33 de dolari mai puțin – să-și aducă mâncare de acasă o zi pe săptămână, în loc să coboare până la restaurant și să comande un sandwich, cartofi prăjiți și ceva de băut. În luna următoare, am ajutat-o să economisească doar 2% (67 de dolari). A economisit cei 33 de dolari suplimentari modificându-și abonamentul la cablu. În luna următoare, am ajuns la 3%. I-am anulat abonamentul la revista *People* (era momentul să-și studieze *propria* viață) și, în loc să meargă la Starbucks de două ori pe săptămână, i-am spus lui Kathleen să-și cumpere boabele de cafea de la Starbucks și celelalte ingrediente și să-și prepare singură cafeaua la birou (a descoperit că-i place mai mult cafeaua ei; și eu la fel!)

Până la sfârșitul anului, Kathleen economisise 10% din fiecare dolar câștigat, fără să resimtă vreun impact semnificativ asupra stilului de viață. A fost uimită! Această disciplină a avut totodată un efect de undă asupra multor altor discipline din viața ei. A început să-și calculeze cheltuielile pe distracțiile menite să o spele pe creier, investind acești bani în dezvoltarea personală. După ce și-a hrănit mintea cu câteva sute de ore de materiale motivaționale și educative, creativitatea ei a început să crească. A venit cu mai

multe idei despre cum putem produce și economisi mai mulți bani în organizația noastră. Mi-a prezentat un plan pe care voia să-l urmeze în timpul liber, dacă îi promiteam să o recompensez cu 10% din câștigul obținut din strategiile de economisire și 15% din banii proveniți din totalul strategiilor noi de obținere de profit care își dovedeau randamentul. După doi ani, a ajuns să câștige peste 100.000 de dolari anual, având același salariu de bază de 40.000 de dolari. În cele din urmă, Katheleen și-a întemeiat propria afacere de contractare de servicii, care a avut un mare succes. M-am întâlnit cu ea într-un aeroport, după vreo doi ani. În prezent, câștigă peste un sfert de milion de dolari anual și a economisit sau creat bunuri în valoare de peste un milion de dolari: este milionară! Și totul pornind de la alegerea unui pas mic: acela de a economisi 33 de dolari pe lună.

## **Timpul este esențial**

Cu cât începi să faci schimbări mai devreme, cu atât mai tare va acționa Efectul compus în favoarea ta. Să presupunem că prietena ta a ascultat sfaturile lui Dave Ramsey și a început să pună deoparte 250 de dolari pe lună într-un cont de pensie privată, din momentul în care s-a angajat, după absolvirea facultății, la vârsta de douăzeci și trei de ani. Tu, pe de altă parte, nu ai început să economisești decât după vârsta de patruzeci de ani. (Ori poate ai început mai devreme, dar ți-ai lichidat contul de pensie pentru că n-ai observat că ai avea mari câștiguri.) Din clipa în care prietena ta va împlini patruzeci de ani, nu va mai trebui să investească niciun dolar în plus și, la șaiszeci și șapte de ani,

va avea peste un milion de dolari într-un cont, care va crește cu o dobândă cumulată de 8% pe lună. Tu vei continua să investești 250 de dolari lunar până vei împlini șaizeci și șapte de ani, vârsta normală de pensionare pentru cei născuți după 1960, conform sistemului de securitate socială. (Asta înseamnă că vei economisi timp de douăzeci și șapte de ani, prin comparație cu cei șaptesprezece ani ai ei.) Când vei fi gata de pensionare, vei avea puțin mai mult de 300.000 de dolari și vei fi investit cu 27.000 de dolari mai mult decât prietena ta. Deși ai economisit mai mulți ani și ai investit mult mai mulți bani, te-ai ales totuși cu mai puțin de o treime din banii pe care i-ai fi putut avea. Asta se întâmplă când amânăm și neglijăm comportamentele, obiceiurile și disciplinele necesare. Nu mai aștepta nicio clipă și apucă-te să practici acea banală disciplină care te va conduce către realizarea obiectivelor propuse! Vezi figura 5.



Ți se pare că, dacă începi așa târziu, ești deja prea în urmă și nu mai poți recupera timpul pierdut? Ei bine, asta e doar o altă placă stricată ce ți se derulează în minte; e cazul s-o schimbi. Nu este niciodată prea târziu să te bucuri de beneficiile Efectului compus. Să presupunem că ți-ai dorit întotdeauna să cânti la pian, dar ți se pare tardiv, pentru că în curând împlinești patruzeci de ani. Dacă începi acum, până în momentul pensionării, poți ajunge un adevărat maestru, fiindcă vei fi exersat vreme de douăzeci și cinci de ani! Secretul este să începi ACUM. Fiecare acțiune importantă, fiecare aventură fantastică începe cu pași mici. Primul pas pare întotdeauna mai greu de făcut decât este în realitate.

Dar dacă douăzeci și cinci de ani înseamnă prea mult? Ce se întâmplă dacă ai timp sau răbdare doar zece ani? În cartea sa *Focal Point\**, Brian Tracy ne oferă un model referitor la felul în care să ne îmbunătățim orice aspect al vieții cu 1.000%. Nu cu 10% sau 100%, ci cu 1.000%! Dă-mi voie să ți-l rezum.

Tot ce trebuie să faci este să te autoperfecționezi, să-ți îmbunătățești performanța, rezultatele și veniturile cu o zecime, în fiecare zi de lucru (în weekend, primești chiar dreptul la pauză). Asta înseamnă 1 / 1.000. Ți se pare realizabil? Bineînțeles, e la îndemâna oricui. E simplu. Făcând asta în fiecare zi din săptămână, vei progresa săptămânal cu o jumătate de procent (în traducere: nu mare lucru), adică cu 2% pe lună, care, prin acumulare, va duce la un total de 26% pe an. Venitul tău se va dubla o dată la 2,9 ani.

---

\* *Punct ochit, punct lovit. Puterea concentrării*, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2020. (n.tr.)

După 10 ani, vei ajunge să câștigi cu 1.000% mai mult decât în prezent. Nu e uimitor? Nu trebuie să depui cu 1.000% mai mult efort sau să muncești cu 1.000% mai multe ore. Trebuie să fii mai bun doar cu o zecime de procent în fiecare zi. Asta-i tot.

## Succesul este un semimaraton

Beverly lucra ca agent de vânzări pentru o companie de software educațional pe care încercam s-o readuc pe linia de plutire. Într-o zi mi-a povestit despre prietenul ei care urma să participe în weekendul următor la un semimaraton.

— Eu n-aș putea face *niciodată* așa ceva, m-a asigurat Beverly, care era mai mult decât supraponderală. Eu încep să gâfâi și când urc scările!

— Dacă vrei, poți alege să faci și tu ce face prietenul tău, i-am spus.

— Nu am absolut nicio șansă, s-a împotrivit ea.

Primul meu pas a fost s-o ajut pe Beverly să-și descopere motivația.

— Așadar, Beverly, de ce ai vrea să participi la un semimaraton?

— Păi, vara următoare am întâlnirea de douăzeci de ani de la terminarea liceului și vreau să arăt fabulos. Nu-mai că m-am îngrășat foarte mult după nașterea celui de-al doilea copil, acum cinci ani. Nu știu cum o să reușesc.

Bingo! Acum avea un țel motivațional. Dar am acționat cu prudență. Dacă ai încercat vreodată să slăbești, știi probabil cum decurg lucrurile: îți cumperi un abonament scump la sală, cheltui o avere pe instructori personali,

echipament nou, haine de antrenament șic și încălțăminte sport șmecheră. Te antrenezi serios vreo săptămână și ceva, apoi îți transformi echipamentul de forță în suport pentru uscat rufele, chiulești de la sală și îți lași încălțăminte să mucegăiască într-un colț. Voiam să fac mai mult pentru Beverly. Știam că, dacă reușeam s-o fac să aleagă doar *un singur* obicei nou, avea să fie captivată de el și toate celelalte comportamente urmau să decurgă de la sine.

Am rugat-o pe Beverly să meargă cu mașina prin cartier și să-și traseze pe hartă un circuit de un kilometru și jumătate, pornind de la ea de acasă. Apoi, i-am spus să meargă pe jos pe acest traseu de trei ori în două săptămâni. Te rog să observi că nu i-am cerut să alerge. Am început cu o sarcină mică și ușoară, care nu presupunea mare efort. Apoi, am pus-o să parcurgă pe jos traseul de trei ori într-o săptămână, încă două săptămâni. Zi de zi, a ales să continue.

Pe urmă, i-am spus lui Beverly să înceapă să alerge într-un ritm lent, potrivit pentru ea. Din momentul în care avea să-și piardă suflul, trebuia să se oprească și să continue traseul la pas. I-am cerut să facă asta până când avea să reușească să alerge un sfert, apoi jumătate și, în cele din urmă, trei sferturi din drum. A fost nevoie de încă trei săptămâni – nouă ieșiri – înainte să reușească să alerge complet acel kilometru și jumătate. S-ar putea să pară un timp cam lung pentru o victorie atât de mică, nu-i așa? La urma urmei, un semimaraton are 21 de km. Un kilometru și jumătate nu contează. Însă pentru Beverly a contat să vadă că decizia ei de a-și recăpăta forma fizică, în vederea reunirii clasei – adică, motivația (după cum voi explica imediat) – i-a alimentat noile obiceiuri sănătoase. Efectul compus a

fost pus în mișcare și procesul lui miraculos a început să se deruleze.

Am rugat-o apoi pe Beverly să mărească distanța cu o optime la fiecare ieșire (o distanță aproape nesesizabilă, totalizând în jur de 300 de pași). După șase luni, a ajuns să alerge *cincisprezece* kilometri fără niciun fel de disconfort. În nouă luni, alerga în mod regulat 21,7 kilometri (mai mult decât pentru un semimaraton); pentru ea devenise o obișnuință. Însă și mai interesante au fost schimbările celorlalte aspecte de viață. Beverly și-a pierdut pofta pentru ciocolată (o obsesie de-o viață) și pentru celelalte alimente nesănătoase și pline de grăsimi. A pierdut-o cu totul. Energia suplimentară resimțită în urma exercițiilor cardiovasculare și a alegerilor alimentare mai sănătoase au ajutat-o să lucreze cu mai mult entuziasm. Performanțele ei în vânzări s-au dublat pe parcursul aceleiași perioade (un lucru excelent pentru mine!).

După cum am văzut în capitolul precedent, efectul de undă al acestei alegeri i-a sporit respectul de sine, ceea ce a făcut-o mai afectuoasă față de soț. Relația lor a devenit aproape la fel de pasională ca în facultate. Datorită energiei redobândite, interacțiunea cu copiii a devenit mai activă și mai animată. A remarcat că nu mai avea timp de pierdut cu prietenele ei deprimante, care încă se întâlneau după serviciu ca să mănânce aperitive pline de grăsimi și să bea un pahar. Și-a făcut noi prietene „sănătoase” la clubul de alergare la care s-a înscris – ceea ce a dus la o serie nouă de alegeri, comportamente și obiceiuri pozitive.

În urma acelei prime conversații din biroul meu și a deciziei lui Beverly de a-și găsi motivația și de a se angaja să urmeze o serie de pași mărunți, a reușit să slăbească

peste douăzeci de kilograme, devenind un exemplu viu (și activ) de femeie stăpână pe ea însăși și într-o formă bună. În prezent, Beverly participă la maratoane întregi!

Viața este produsul alegerilor pe care le faci clipă de clipă. În CD-ul nostru *SUCCESS* (din luna mai 2010), antrenorul de fitness de la emisiunea TV *Biggest Loser* (*Marele ratat*), Jillian Michaels, ne-a spus o poveste impresionantă din copilărie: „Când eram mică, de Paște, mama organiza pentru mine vânători complexe de ouă roșii. Trebuia să alerg în jurul casei și, în momentul în care mă apropiam de un ou ascuns, îmi striga: «Ah, călduț». Când mă apropiam foarte tare, striga: «Fierbinte». Iar când mă îndepărtam de ou, striga: «Of, rece, ai înghețat». Eu îi învăț pe participanți că trebuie să se gândească clipă de clipă la fericirea și la scopul lor final ca la un lucru fierbinte: fiecare alegere și decizie pe care o iau pe moment îi aduce mai aproape de țelul lor absolut”.

Întrucât rezultatele tale sunt efectul deciziilor luate clipă de clipă, ai puterea incredibilă de a-ți schimba viața, schimbând aceste alegeri. Pas cu pas, zi de zi, alegerile tale îți modelează acțiunile până când devin obiceiuri, pe care practica le face permanente.

Ratarea este un obicei. La fel și succesul. Hai să lucrăm acum la dobândirea permanentă a unor obiceiuri câștigătoare în viața ta. Elimină obiceiurile dăunătoare și introdu unele pozitive, și vei reuși astfel să-ți conduci viața în direcția pe care o vrei și pe culmi la care doar ai visat. Dă-mi voie să-ți arăt cum...

## Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

### Rezumatul etapelor de acțiune

- Care este domeniul, persoana sau împrejurarea care îți dau cele mai multe bătăi de cap în viață? Începe să ții un jurnal în care să consemnezi aspectele unei situații pentru care ești recunoscător. Înregistrează toate lucrurile care îți întâresc și sporesc recunoștința în această privință.
- Care este aspectul legat de succesul sau eșecul situației tale actuale pentru care nu îți asumi 100% responsabilitatea? Notează trei lucruri pe care le-ai făcut în trecut și care te-au încurcat cu totul. Notează trei lucruri pe care ar fi trebuit să le faci, dar nu le-ai făcut. Notează trei lucruri care ți s-au întâmplat și față de care nu ai avut tăria să reacționezi. Notează trei lucruri pe care le poți începe chiar acum, pentru a-ți asuma responsabilitatea rezultatelor.
- Începe să monitorizezi cel puțin un comportament dintr-un anumit domeniu de viață pe care vrei să-l schimbi sau să-l îmbunătățești (de exemplu, bani, alimentație, formă fizică, recunoștință față de ceilalți, creșterea copiilor... oricare, nu contează).



# CAPITOLUL 3

---

## OBICEIURI

Un dascăl înțelept se plimba odată printr-o pădure cu un tânăr învățăcel. La un moment dat, s-a oprit în fața unui copac plăpând.

— Scoate copăcelul ăla din pământ, l-a instruit dascălul pe învățăcel, arătând spre un lăstar care abia răsărise din pământ.

Tânărul l-a smuls ușor cu vârful degetelor.

— Acum smulge-l pe ăsta, i-a zis dascălul, arătând spre un copăcel care crescuse până la nivelul genunchilor băiatului.

Cu puțin efort, tânărul s-a opintit și a scos copacul cu tot cu rădăcini.

— Și acum, pe ăsta, a zis dascălul, făcând semn cu capul spre un arbore de înălțimea băiatului.

Cu mare efort, ajutându-se de toată greutatea lui și folosind pietre și bețe pentru a-i dezgropa rădăcinile adânci, într-un târziu, băiatul a reușit să dezrădăcineze copacul.

— Acum, a zis înțeleptul, aș vrea să-l smulgi pe ăsta.

Tânărul a urmărit privirea învățătorului care se oprise asupra unui stejar puternic, atât de înalt încât abia i se zărea vârful. Gândindu-se la dificultatea pe care o întâmpinase încercând să smulgă un copac mult mai mic, i-a spus dascălului:

— Îmi pare rău, dar nu pot.

— Băiete, tocmai ai demonstrat ce putere vor avea năravurile în viața ta! a exclamat dascălul. Cu cât sunt mai vechi, cu atât sunt mai puternice, iar rădăcinile lor coboară mai adânc și sunt mai greu de smuls. Unele obiceiuri devin atât de puternice, cu rădăcini atât de adânci, încât s-ar putea să nu îndrăznești nici măcar să încerci.

## **Sclavii obișnuințelor**

Aristotel scria: „Suntem ceea ce facem în mod repetat”. Dictionarul Merriam-Webster definește obișnuința astfel: „Un mod de comportament dobândit care a devenit complet sau aproape complet involuntar”.

Există o poveste despre un bărbat care călărea un cal în galop. Dădea impresia unui om care se grăbea să ajungă într-un loc important. Un bărbat care stătea pe marginea drumului îi strigă: „Unde te duci?” Călărețul îi răspunse: „Nu știu. Întreabă calul!” Aceasta este povestea vieții multor oameni: călăresc caii năravurilor lor, fără să aibă nici cea mai vagă idee încotro se îndreaptă. Este timpul să preiei

frâiele și să-ți îndrepti viața în direcția în care vrei cu adevărat să ajungi.

Dacă ai trăit din inerție și ai îngăduit obiceiurilor tale să te conducă, vreau să înțelegi de ce. Și vreau să scapi din această capcană. La urma urmei, ești într-o companie selectă. Studiile psihologice dezvăluie că 95% din tot ceea ce simțim, gândim, facem și realizăm este rezultatul unui obicei deprins! Ne-am născut cu instincte, desigur, dar fără obiceiuri. Pe acestea le creăm în timp. Începând din copilărie, am dobândit o serie de răspunsuri condiționate, care ne determină să reacționăm automat (adică fără să gândim) în majoritatea situațiilor.

În viața de zi cu zi, traiul „automat” își are meritele sale, fără discuție. Dacă ar fi să fii conștient de fiecare pas al unei activități obișnuite – de pregătirea micului dejun, de dusul copiilor la școală, de mersul la serviciu etc. – viața ta s-ar bloca. Probabil, te speli pe dinți de două ori pe zi din automatism. Nu are loc nicio dezbatere filosofică, o faci pur și simplu. Îți pui centura de siguranță din momentul în care ajungi cu fundul pe banchetă. Nu te gândești de două ori. Obiceiurile și rutina ne permit să folosim conștient o cantitate minimă de energie pentru sarcinile cotidiene. Ele ne ajută să ne menținem sănătoși și ne permit să gestionăm majoritatea situațiilor destul de bine. Și, întrucât nu trebuie să ne gândim la chestiunile simple, ne putem concentra energia mentală asupra unor gânduri mai creative și mai profunde. Obiceiurile pot fi utile, atât timp cât sunt obiceiuri bune.

Dacă mănânci sănătos, atunci, probabil, îți vei crea obiceiuri sănătoase legate de alimentele pe care le cumperi și de mâncarea pe care o comanzi la restaurant. Dacă ești

Într-o formă fizică bună, se datorează, probabil, faptului că faci regulat mișcare. Dacă ai succes în vânzări, asta se întâmplă, probabil, fiindcă obiceiurile tale mentale și discursurile automotivaționale îți permit să rămâi optimist când ai de-a face cu refuzuri.

Am cunoscut și am lucrat cu numeroși oameni foarte realizați, directori de companii și „super vedete” și pot să-ți spun că *toți* au o trăsătură comună: obiceiurile sănătoase. Asta nu înseamnă că nu au și obiceiuri proaste; sigur că au. Dar nu multe. O rutină zilnică întemeiată pe obiceiuri bune este diferența care îi separă pe oamenii de foarte mare succes de toți ceilalți. Și nu e logic? Din cele discutate deja, știi că oamenii de succes nu sunt neapărat mai inteligenți sau mai talentați decât ceilalți. Însă obiceiurile lor îi fac să fie mai informați, mai cunoscători, mai competenți, mai pricepuți și mai bine pregătiți.

Tata îl folosea pe Larry Bird ca exemplu pentru a mă învăța în copilărie ce sunt obiceiurile. „Larry Legenda” este recunoscut drept unul dintre cei mai mari jucători profesioniști de baschet din istorie. Însă nu este recunoscut ca fiind și unul dintre cei mai talentați. Nimeni nu l-ar descrie pe Larry drept un baschetbalist „înzestrat”. Cu toate acestea, în ciuda abilității sportive naturale limitate, i-a condus pe cei de la Boston Celtics la câștigarea a trei campionate și a rămas unul dintre cei mai buni jucători ai tuturor timpurilor. Cum a reușit?

Datorită obiceiurilor lui: dedicării neobosite de a se antrena și a-și perfecționa jocul. Bird a fost unul dintre cei mai constanți marcatori de trei puncte din istoria NBA. În copilărie și adolescență, obiceiul lui era să exerseze cinci sute de aruncări libere în fiecare dimineață, înainte de

școală. Datorită acestui tip de disciplină, Larry și-a exploatat la maximum talentele înnăscute și i-a nimicit pe teren pe unii dintre cei mai „talentați” jucători din lume.

Asemenea lui Larry Bird, și tu îți poți condiționa răspunsurile automate și inconștiente, transformându-le în cele ale unui campion desăvârșit. Acest capitol este despre alegerea de a compensa lipsurile tale native prin disciplină, efort susținut și obiceiuri sănătoase. Este despre transformarea ta într-un adept al obișnuințelor de campion.

Prin exercițiu și repetiție, orice comportament, bun sau rău, devine automat cu timpul. Asta înseamnă că, deși ne-am creat majoritatea obiceiurilor în mod inconștient (prin educația primită de la părinți, reacționând la contextul cultural sau la mediul înconjurător ori creându-ne mecanisme de adaptare), ne putem hotărî în mod conștient să le schimbăm. Din moment ce fiecare obicei pe care îl ai este unul învățat, este logic să reușești să te dezveți de cele care nu-ți fac bine. Ești gata? Start...

## **Gândește-te cum să scapi din capcana satisfacției imediate**

E clar că, dacă ne îndopăm cu produse de patiserie, nu vom avea o talie mai subțire. E limpede că trândăvind trei ore în fiecare noapte uitându-ne la *Dansez pentru tine* și la episoade din *NCIS*, pierdem trei ore pe care le-am putea alocă unei cărți bune sau unui audiobook grozav. Ne „prindem” că simplul fapt că ne-am cumpărat adidași nu ne facem să fim pregătiți pentru maraton. Suntem o specie „rațională” – cel puțin așa ne amăgim. Cum se face atunci că suntem

înrobiți de atâtea năravuri proaste? Pentru că nevoia noastră de satisfacție imediată ne poate transforma în cele mai reacționare și lipsite de gândire animale cu puțință.

Dacă, mușcând dintr-un Big Mac, ai cădea la pământ, fulgerat de un infarct, s-ar putea să nu-ți dorești să muști și a doua oară. Dacă următorul tău fum de țigară ți-ar transforma instantaneu chipul într-al unui om de 85 de ani, atunci, probabil, ai renunța și la tutun. Dacă ai fi concediat pe loc și ai ajunge la sapă de lemn fiindcă nu ai răspuns nici la al zecelea apel într-o zi, atunci să răspunzi imediat la telefon ar fi la mîntea cocoșului. Și dacă te-ai îngrășa instant de la prima linguriță de tort, „nu, mulțumesc” ți s-ar părea un răspuns extrem de potrivit.

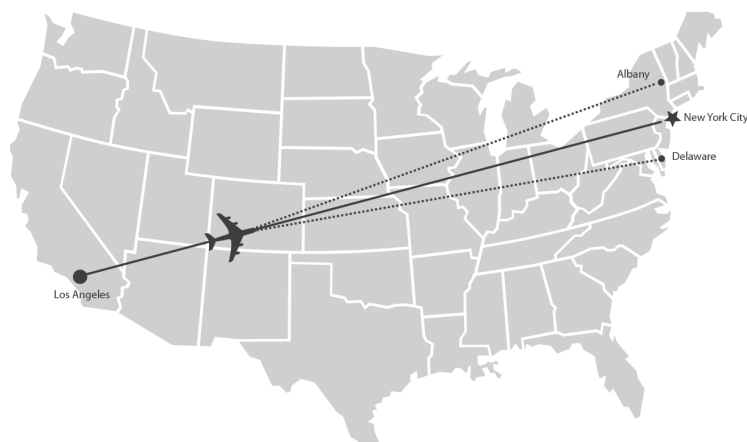
Problema este că răsplata sau satisfacția imediată rezultată din obiceiurile proaste cântărește mult mai greu în procesul nostru rațional față de consecințele pe termen lung. Pe moment, năravurile rele nu par să aibă efecte negative. Nu facem infarct, nu ni se stâlcește fața, nu stăm la coadă pentru ajutorul de șomaj și burta nu ne explodează. Dar asta nu înseamnă că nu am activat Efectul compus.

Este timpul să te TREZEȘTI și să înțelegi că obiceiurile la care închizi ochii s-ar putea acumula și ar conduce spre un dezastru cu repetiție. Cele mai mici schimbări ale rutinei zilnice îți pot influența spectaculos rezultatele. Repet, nu mă refer aici la salturi cuantice de schimbare a comportamentului sau la o revizuire completă a personalității, caracterului și vieții tale. Modificările extrem de mici, aparent lipsite de importanță, pot și vor revoluționa totul.

Cel mai bun exemplu pe care ți-l pot oferi pentru a sublinia forța micilor ajustări este al unui avion care zboară de

la Los Angeles la New York. Dacă avionul este poziționat greșit cu numai 1% față de traseu – o modificare invizibilă atunci când avionul așteaptă pe pistă la Los Angeles –, va ajunge, în cele din urmă, la aproape 250 de kilometri depărtare de destinație, în Albany sau în Dover, Delaware. La fel stau lucrurile și în cazul obiceiurilor. Un singur nărav prost, care nu pare prea însemnat pe moment, te poate abate de la direcția obiectivelor tale și de la viața pe care ți-o dorești. Vezi figura 6.

Fig. 6



**Puterea micilor schimbări: o abatere cu 1% de la traseu poate conduce la o destinație finală aflată la aproape 250 de kilometri depărtare de cea vizată.**

Majoritatea oamenilor rătăcesc prin viață fără să aloce conștient prea multă energie aflării răspunsului la întrebarea ce își doresc și de ce au nevoie pentru a obține acest lucru. Vreau să-ți arăt cum să-ți alimentezi pasiunea și să te ajut să-ți direcționezi puterea creativă de nestăvilit în direcția viselor și dorințelor tale. Dezrădăcinarea obiceiurilor proaste, care au crescut cât stejarii seculari, va fi un proces sinuos și dificil; pentru a-l vedea dus la bun sfârșit, va fi nevoie și de altceva decât de o hotărâre de neclintit: voința în sine nu este de ajuns.

## **Găsirea stării de grație: puterea motivației**

Să presupui că, pentru a-ți schimba obiceiurile, ai nevoie de puterea voinței este ca și cum ai încerca să împiedici un urs flămând să ajungă la coșul de picnic acoperindu-l cu un șervețel. Ca să te lupți cu ursul năravurilor tale proaste, ai nevoie de ceva mai puternic.

Atunci când ți-e greu să depui eforturile necesare pentru atingerea obiectivelor, este ceva obișnuit să crezi că ceea ce îți lipsește este puterea voinței. Eu nu sunt de acord. Nu este suficient să alegi să ai succes. Ce anume te poate face să fii consecvent în privința noilor schimbări pozitive pe care vrei să le faci? Ce anume te poate împiedica să-ți reiei obiceiurile proaste, lipsite de noimă? Ce va fi diferit de data asta față de altădată, când ai încercat și ai dat greș? De îndată ce te vei simți un pic stânjenit, vei fi tentat să te întorci din nou la vechea și confortabila ta rutină.

Ai încercat să dai dovadă de voință și în trecut, dar ai eșuat. Ți-ai luat unele angajamente, apoi le-ai abandonat. Ai crezut și ultima oară că vei scăpa de kilogramele în plus. Ai crezut și anul trecut că toate apelurile tale de vânzări vor avea succes. Hai să „terminăm cu prostiile” și să facem ceva diferit, astfel încât să obții alte rezultate, *mai bune*.

Uită de puterea voinței. Este timpul pentru voința de a te întreba *de ce*. Alegerile tale sunt relevante doar atunci când le conectezi cu dorințele și visele tale. Cele mai înțelepte și motivante alegeri sunt cele care se potrivesc cu țelul tău, cu sinele tău profund, cu valorile tale cele mai înalte. Trebuie să-ți dorești un lucru și să știi *de ce* ți-l dorești, altfel vei renunța foarte ușor.

Așadar, care este *de ce*-ul tău? Trebuie să ai un motiv dacă vrei să faci schimbări importante în viață. Și pentru a reuși să *vrei* să faci schimbările necesare, *de ce*-ul tău trebuie să fie fantastic de motivant pentru *tine*. Trebuie să-ți dorești să te ridici din pat și să îți continui drumul mereu, și mereu, și mereu, *ani* la rând! Așadar, ce anume te motivează cel mai tare? Este esențial să afli *de ce*. *Motivația* este scânteia pasiunii tale, sursa ta de entuziasm și combustibilul necesar perseverenței. Acest lucru este atât de important încât am scris o carte întreagă despre el: *Living Your Best Year Ever: A Proven System for Achieving BIG GOALS* (*Cum să ai parte de cel mai bun an din viața ta: Un sistem dovedit pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE*). Trebuie să îți cunoști bine *motivația*.

## De ce este totul posibil

Puterea *motivației* este cea care te va face să depășești momentele istovitoare, banale și de mare efort. Nu contează *cum*, atâta vreme cât răspunsul la întrebarea *de ce* este suficient de puternic. Atâta timp cât dorința și motivația ta nu vor fi bătute în cuie, vei abandona toate soluțiile pentru o viață mai bună pe care le cauți. Dacă puterea lui *de ce* – dorința ta – nu este suficient de mare, dacă forța angajamentului nu este îndeajuns de solidă, vei sfârși ca toți cei care fac promisiuni de Revelion și renunță la ele, revenind la somnambulismul alegerilor lor nefericite. Permite-mi să fac o analogie pentru a-mi susține punctul de vedere:

Dacă ar fi să pun pe pământ o scândură de 25 de cm lățime și 10 metri lungime și ți-aș spune: „Dacă mergi de la un capăt la altul al scândurii, îți dau 20 de dolari”, ai face-o? Bineînțeles, sunt 20 de dolari pe care-i poți câștiga ușor. Dar dacă aș lua aceeași scândură și aș folosi-o ca „pod” între două clădiri de 100 de etaje? Cei 20 de dolari pentru mersul pe o scândură lungă de 10 metri nu mai par tentanți și nici măcar posibil de obținut, nu-i așa? Cred că ai face ochii mari și mi-ai spune: „Nici mort!”. Vezi figura 7.

Fig. 7



Motivația ta este suficient de puternică?

Însă, dacă pe clădirea opusă s-ar afla copilul tău și clădirea ar fi în flăcări, ai merge pe scândură ca să-l salvezi? Fără discuție și indiscutabil că da, ai face-o, fără să se mai pună problema celor 20 de dolari.

Cum se face că, prima dată când ți-am cerut să mergi pe scândura dintre cei doi zgârie-nori, ai răspuns că n-ai face-o nici mort, iar a doua oară n-ai ezitat nicio clipă? Riscul și pericolul sunt aceleași. Ce s-a schimbat? S-a schimbat *motivația*: motivul pentru care îți dorești să faci acest lucru. Vezi tu, atunci când motivul este suficient de important, ești dispus să faci aproape orice, *oricum*.

Pentru a-ți manifesta potențialul creativ și impulsul interior, trebuie să treci dincolo de motivația financiară și scopurile tale materiale. Nu că aceste motivații ar fi ceva negativ în sine; de fapt, sunt minunate. Și eu apreciez lucrurile de calitate. Însă chestiunile materiale nu motivează mintea, sufletul și curajul să iasă la luptă. Această pasiune trebuie să vină din ceva mai profund. Și chiar dacă îți vei cumpăra obiecte de lux, nu vei obține adevăratul premiu: fericirea și împlinirea. Iată ce mi-a spus Anthony Robbins, expert în domeniul succesului, într-un interviu (*SUCCESS*, ianuarie 2009): „Am cunoscut moguli care și-au atins toate scopurile, dar care trăiau în continuare nemulțumiți, îngrijorați și temători. Ce anume îi împiedica pe acești oameni de succes să fie fericiți? Răspunsul este că s-au concentrat exclusiv pe realizare, și nu pe împlinire. Realizările extraordinare nu-ți garantează bucuria, fericirea, iubirea și obținerea unui sens al existenței. Aceste două seturi de atitudini se alimentează reciproc și mă fac să cred că succesul fără împlinire este un eșec”.

Bine spus. Acesta este motivul pentru care nu este suficient să alegi să ai succes. Trebuie să sondezi mai adânc pentru a-ți descoperi motivația fundamentală, pentru a-ți activa superputerea. Puterea de a te întreba de ce.

## Motivația fundamentală

Calea de acces către puterea ta de motivație se face prin intermediul *valorilor tale fundamentale*, care definesc, deopotrivă, cine ești și în ce crezi. Valorile fundamentale sunt busola ta internă, farul tău călăuzitor, GPS-ul tău personal. Ele acționează ca un filtru prin care trec toate cerințele,

solicitările și tentațiile vieții, asigurându-se că te îndrumă în direcția dorită. Definirea valorilor fundamentale și calibrarea lor corespunzătoare reprezintă una dintre cele mai importante etape în redirectionarea vieții către viziunea ta cea mai măreață.

Dacă nu ți-ai definit clar valorile, s-ar putea să constăți că iei decizii care intră în conflict cu ceea ce îți dorești. De exemplu, dacă sinceritatea este foarte importantă pentru tine, dar îți petreci timpul alături de oameni mincinoși, avem de-a face cu un conflict. Atunci când acțiunile tale intră în contradicție cu valorile tale, devii nefericit, nemulțumit și deznădăjduit. De fapt, psihologii ne învață că nimic nu provoacă mai mult stres decât acțiunile și comportamentele care nu sunt în concordanță cu valorile noastre.

Totodată, definirea valorilor fundamentale ne ajută să avem o viață mai simplă și mai eficientă. Luarea deciziilor este mai ușoară atunci când suntem siguri de valorile noastre fundamentale. Când te confrunți cu o alegere, întreabă-te: „Este în concordanță cu valorile mele de suflet?” Dacă răspunsul este da, acționează. Dacă nu, renunță și nu mai privi în urmă. Elimină astfel discordanțele și indecizia.



---

Pentru a-ți identifica valorile fundamentale, folosește formularul de Evaluare a valorilor fundamentale de la pagina 167 sau descarcă-l de la [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Alege-ți lupta

Oamenii sunt motivați fie de un lucru pe care și-l doresc, fie de unul pe care nu și-l doresc. Dragostea este o puternică forță motivatoare. La fel și ura. Contrar corectitudinii sociale, poate fi un lucru bun să urăști. Să urăști boala, să urăști nedreptatea, să urăști ignoranța, să urăști lăncezeala și așa mai departe. Câteodată, identificarea dușmanului te motivează. De foarte multe ori, m-am simțit motivat, hătărât și al naibii de perseverent atunci când a trebuit să mă lupt cu un dușman. David îl avea pe Goliat. Americanii, pe britanici. Luke, pe Darth Vader. Rocky, pe Apollo Creed. Tinerii de douăzeci și ceva de ani pe „ăl bătrân”. Rush Limbaugh pe liberali. Lance Armstrong s-a luptat cu cancerul. Apple cu Microsoft. Și lista continuă, dar sunt sigur că ai prins ideea.

Dușmanii ne oferă un motiv să stăm drepti și să fim curajoși. Nevoia de a lupta îți pune la încercare aptitudinile, caracterul și determinarea. Te obligă să-ți evaluezi și să-ți pui în practică talentele și abilitățile. În lipsa unui conflict mobilizator, ne îngrășăm și devenim leneși; ne pierdem forța și țelul.

Câțiva dintre clienții pe care îi consiliesc își fac griji că puterea lor de motivație derivă din scopuri mai puțin nobile. Se simt vinovați că-și doresc să le dea peste nas cârcotașilor. Sau că vor să le-o plătească celor care le-au spus că nu vor fi niciodată buni de nimic, ori că își doresc să-și distrugă concurența sau să se răzbune pe fratele care i-a dominat întotdeauna. Însă, pe bune, nu contează care este motivația (atâta timp cât este una legală și morală); nu trebuie să fii motivat doar de scopuri umanitare mărețe. Nu

contează decât să te simți pe deplin motivat. Uneori, această motivație te poate ajuta să te folosești de o emoție sau o experiență puternic negativă pentru a crea un deznodământ de mai mare impact și succes.

Acest lucru este, cu siguranță, valabil pentru unul dintre cei mai apreciați antrenori de fotbal american din istorie, Pete Carroll. Când am discutat cu Pete Carroll pentru numărul din septembrie 2008 al revistei *SUCCESS*, mi-a explicat motivația lui de început în felul următor: „Când eram mic, eram cam plăpând. Nu puteam face mare lucru, pentru că eram pur și simplu prea mic. A durat câțiva ani până am ajuns într-un loc unde să pot deveni competitiv. În tot acest timp, am trăit convins că sunt mult mai bun și că trebuie să lupt pentru a dovedi asta. Eram nemulțumit pentru că știam că pot fi special”.

Nevoia lui Carroll de a lupta i-a adus, în cele din urmă, măreția.

Numărul din martie 2010 al revistei noastre *SUCCESS* a inclus un interviu cu apreciatul actor Anthony Hopkins. Am fost surprins să aflu că talentul și determinarea lui extraordinară au înflorit datorită furiei. Hopkins a mărturisit că a fost un elev îngrozitor, cu dislexie și suferind de hiperactivitate și deficit de atenție, tulburări care nu fuseseră încă descoperite și diagnosticate la vremea respectivă. I s-a pus eticheta de „elev problemă”.

„Eram un mare motiv de îngrijorare pentru părinții mei”, a dezvăluit Hopkins. „Se părea că nu am niciun viitor, fiindcă școala și educația erau importante, dar eu nu manifestam capacitatea de a înțelege ce se predă. Verii mei erau

străluciți; eu eram frustrat și mă simțeam deprimat și respins de întreaga societate.”

Hopkins a reușit să-și exploateze furia. Mai întâi, aceasta l-a împins să lupte pentru atingerea succesului la alte discipline în afara celor școlare sau sportive. A descoperit că avea o scânteie de talent la actorie. Așa că, și-a îndreptat mânia stârnită de comentariile batjocoritoare ce se făceau pe seama lui către arta actoriei. În prezent, Hopkins este considerat unul dintre cei mai mari actori în viață. Ca urmare a celebrității și averii dobândite, Hopkins a reușit să ajute nenumărate persoane în lupta împotriva dependenței de substanțe și a sprijinit activități importante de protecție a mediului. Deși, inițial, lupta lui nu a fost întemeiată pe o cauză „nobilă”, până la urmă, e evident că ea s-a dovedit meritorie.

Este la îndemâna noastră, a tuturor, să facem alegeri potrivite. Putem recăpăta cu toții controlul dacă încercăm să nu mai dăm vina pe întâmplare, pe soartă sau pe altcineva pentru rezultatele noastre. Stă în puterea noastră să facem orice fel de schimbare. În loc să lăsăm experiențele anterioare dureroase să ne răpească energia și să ne saboteze succesul, le putem folosi pentru a ne hrăni schimbările pozitive, constructive.

## **Țeluri**

După cum am menționat anterior, Efectul compus acționează în permanență și te va duce mereu undeva. Întrebarea este unde? Poți exploata această forță nebănuită și o poți face să te poarte pe noi culmi. Dar trebuie să știi

unde vrei să ajungi. Care sunt țelurile, visele și destinațiile dorite?

Când am participat la înmormântarea lui Paul J. Meyer, un alt mentor de-al meu, mi-am dat seama de complexitatea și diversitatea vieții lui. A avut succes, a trăit și și-a adus contribuția în societate mai mult decât alte câteva zeci de persoane la un loc. Necrologul său m-a făcut să-mi reevaluez numărul și dimensiunea obiectivelor stabilite. Dacă Paul ar mai fi astăzi printre noi, ne-ar spune: „Dacă nu progresezi așa cum îți dorești și cum ești în stare să o faci, asta se întâmplă, pur și simplu, pentru că obiectivele tale nu sunt clar definite”. Unul dintre cele mai memorabile citate ale lui Paul ne reamintește importanța țelurilor: „Tot ce îți imaginezi cu însuflețire, îți dorești cu ardoare, crezi cu tărie și acționezi cu entuziasm... se va împlini cu siguranță!”

Abilitatea responsabilă în cea mai mare măsură pentru împlinirea vieții mele este înțelegerea procesului de stabilire eficientă a scopurilor și de atingere a lor. Se întâmplă ceva aproape magic atunci când îți organizezi și îți concentrezi puterea creativă asupra unui țel bine definit. Am văzut asta în mod repetat: cei mai de succes oameni din lume au reușit pentru că și-au cartografiat viziunea. Persoana care are o motivație clară, convingătoare și adânc înrădăcinată în minte îi va învinge întotdeauna pe cei care excelează la capitolul *cum* se face.



---

Pentru a înțelege cum să-ți completezi sau să-ți ajustezi obiectivele, completează formularul de Evaluare a vieții de la pagina 168 sau descarcă-l de la [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

Cum funcționează *efectiv* stabilirea obiectivelor: dezvăluirea „secretului”

Nu vezi, nu experimentezi și nu obții decât ceea ce cauți. Dacă nu știi ce să cauți, cu siguranță nu vei obține. Prin însăși natura noastră, suntem ființe în căutare de scopuri. Creierul nostru încearcă în permanență să armonizeze lumea exterioară cu observațiile și așteptările noastre interioare. Așadar, instruindu-ți creierul să caute lucrurile pe care ți le dorești, vei începe să le vezi. De fapt, obiectul dorinței tale ți-a fost mereu la îndemână, dar ochii și mintea ta nu erau deschise să îl „vadă”.

În realitate, așa funcționează *Legea atracției*. Nu este o vrajă misterioasă, ezoterică, așa cum pare uneori. Este ceva mult mai simplu și mai practic.

Zi de zi, suntem bombardați senzorial (vizual, auditiv, psihic) cu miliarde de frânturi de informație. Ca să n-o luăm razna, ignorăm 99,9% din ele, observând, auzind și experimentându-le doar pe cele asupra cărora ne concentrăm atenția. Acesta este motivul pentru care, atunci când te „gândești” la un lucru, ți se pare că-l atragi în mod misterios în viața ta. De fapt, nu faci decât să vezi ceea ce se afla deja acolo. Nu faci decât să-l „atragi” în viața ta. Acesta nu era înainte acolo sau nu a devenit accesibil decât după ce gândurile tale ți-au concentrat și direcționat mintea să-l poată vedea.

Are sens ce spun? Nu este nimic misterios; este, de fapt, destul de logic. Acum, cu ajutorul acestei percepții noi, mintea ta va reuși să interiorizeze toate lucrurile asupra cărora se va concentra și va „vedea” brusc, umplând acest spațiu gol în proporție de 99,9%.

Iată un exemplu extrem de des folosit (pentru că este adevărat!): Atunci când vrei să-ți cumperi o mașină nouă, dintr-odată începi să vezi marca și modelul căutate peste tot, nu-i așa? Ți se pare că au apărut cu sutele pe stradă din senin, deși ieri nu erau nicăieri. Este o percepție realistă? Bineînțeles că nu. Mașinile au fost acolo dintotdeauna, doar că nu erai atent la ele. Prin urmare, ele nu „există” cu adevărat pentru tine decât din momentul în care le acorzi atenție.

Când îți definești obiectivele, îți determini creierul să caute și să se concentreze asupra unui lucru nou. Este ca și cum i-ai dăruit minții o nouă pereche de ochi prin care să vadă oamenii, împrejurările, conversațiile, resursele, ideile și creativitatea din jur. Datorită acestei perspective noi (itinerarului interior), mintea începe să conștientizeze dorințele interioare: țelul tău. Atât este de simplu. Diferența felului în care vezi lumea și atragi idei, oameni și oportunități în viață, după ce ți-ai definit clar obiectivele, este una profundă.

Într-unul dintre interviurile mele cu Brian Tracy, acesta formulează problema astfel: „Oamenii de succes au obiective foarte clare. Ei știu cine sunt și ce vor. Își notează aceste lucruri și își fac planuri pentru realizarea lor. Oamenii care nu au succes își poartă obiectivele în cap ca pe niște mărgelile zornăitoare într-o cană de tablă. Noi susținem că un obiectiv care nu este așternut pe hârtie nu este decât o fantezie. Toată lumea are fantezii, dar aceste fantezii sunt ca niște gloanțe fără praf de pușcă. Dacă nu-și notează obiectivele, oamenii trec prin viață trăgând cu gloanțe oarbe – și acesta este doar începutul”.

Sugestia mea este să îți aloci *astăzi* timp pentru a-ți face o listă cu obiectivele cele mai importante. Îți recomand să iei în calcul obiective din toate aspectele vieții tale, nu doar cele legate de afaceri și bani. Fii atent la riscul de a te concentra prea mult pe un singur aspect al vieții, în detrimentul celorlalte. Țintește succesul deplin – găsește echilibrul în toate aspectele vieții care contează pentru tine: afaceri, bani, sănătate, bunăstare, spiritualitate, familie, relații și stil de viață.



---

Procedeul folosit de mine este disponibil acum pentru public, prin programul *Living Your Best Year Ever – A Proven System for Achieving BIG Goals (Cum să ai parte de cel mai bun an din viață: un sistem dovedit eficient pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE)*, pe care îl găsești pe [www.SUCCESS.com/BestYearEver](http://www.SUCCESS.com/BestYearEver).

---

## Cine trebuie să devii

Atunci când oamenii își propun să realizeze noi obiective, cei mai mulți se întreabă: „OK, mi-am stabilit obiectivul; acum, ce trebuie să *fac* ca să-l ating?”. Nu este o întrebare greșită, dar nu ar trebui să fie prima pe listă. În schimb, ar trebui să te întrebi: „Cine trebuie să devin?” Probabil că ai întâlnit oameni care par să facă toate lucrurile ca la carte, dar tot nu reușesc să obțină rezultatele dorite, nu-i așa? De ce nu? Unul din lucrurile învățate de mine de la Jim Rohn este următorul: „Dacă vrei să ai mai mult, trebuie să *devii* mai mult. Succesul nu este un lucru după care să alergi. Lucrurile după care alergi îți scapă; e ca o goană după

fluturi. Succesul este un lucru pe care îl atragi prin persoana care devii”.

Momentul în care am priceput această filosofie a fost un fel de Evrika! Mi-a revoluționat viața și procesul de dezvoltare personală. Când eram burlac și mă simțeam pregătit să cunosc pe cineva și să mă căsătoresc, am alcătuit o listă de trăsături pe care trebuia să le aibă femeia perfectă (pentru mine). Am umplut peste 40 de pagini de jurnal, pe față și pe dos, descriind-o până în cel mai mic amănunt: personalitate, caracter, calități-cheie, atitudine și filosofie de viață, ba chiar și genul de familie din care trebuia să provină, pregătire culturală și aspect fizic, până la ultimul fir de păr. Am notat în amănunt cum va arăta viața noastră și ce vom face împreună. Dacă m-aș fi întrebat apoi: „Ce trebuie să fac pentru a găsi și cuceri o astfel de fată?”, aș fi continuat goana după fluturi. În schimb, m-am uitat pe listă și m-am întrebat dacă întrunesc eu însumi aceste calități. Aveam oare calitățile pe care le pretindeam de la ea? M-am întrebat: „Ce fel de bărbat caută o femeie cu asemenea calități? Cine trebuie să devin pentru a fi atrăgător pentru o femeie atât de reușită?”

Am umplut încă 40 de pagini descriind toate atributele, calitățile, comportamentele, atitudinile și caracteristicile pe care trebuia să mi le însușesc. Apoi, m-am pus pe treabă pentru a le dobândi. Și ghici ce? A funcționat! De parcă ar fi coborât direct din paginile jurnalului și s-ar fi înfățișat înaintea mea, soția mea, Georgia, este exact așa cum am descris-o și cum mi-am dorit, până în cel mai mic amănunt. Secretul a fost să mă lămuresc cine trebuia să fiu eu pentru a atrage și a cuceri o femeie cu asemenea calități, iar apoi să muncesc pentru a realiza asta.



Pentru a identifica năravurile proaste, obiceiurile noi esențiale pentru tine și pentru a realiza ce îți dorești, completează formularul de Evaluare a obiceiurilor, disponibil la pagina 169 sau pe site-ul [www.TheComipoundEffect.com/free](http://www.TheComipoundEffect.com/free).

## Comportă-te cum trebuie

În regulă, hai să descriem procesul pe care trebuie să-l urmezi pentru atingerea obiectivelor propuse. Este vorba de procesul prin care *faci* ceva sau, în unele cazuri, procesul prin care *ÎNCETEZI să faci* ceva.

Obstacolul dintre tine și obiectivul tău este *comportamentul* tău. Trebuie cumva să pui capăt unui obicei pentru ca Efectul compus să nu te atragă într-o spirală descendentă? De asemenea, întreabă-te ce trebuie să faci pentru a-ți schimba traiectoria, astfel încât să te îndrepti în direcția cea mai bună. Cu alte cuvinte, care sunt obiceiurile și comportamentele pe care trebuie să le dobândești sau de care trebuie să te descotorosești?

Viața ta poate fi rezumată după formula următoare:

TU → ALEGERE → COMPORTAMENT → OBICEI → CUMULARE = OBIECTIVE  
(decizie) (acțiune) (acțiune repetată) (timp)

Din acest motiv este imperios necesar să-ți dai seama care comportamente îți blochează calea ce conduce spre țelul tău și care sunt acelea care te pot ajuta să-l atingi.

Poate crezi că reușești să-ți ții sub control obiceiurile proaste, dar eu sunt gata să pariez pe bani grei că nu este așa. Repet, acesta este motivul pentru care monitorizarea este atât de eficientă. Acum, sincer, știi câte ore pierzi efectiv în fața televizorului? Câte ore petreci urmărind canalele de știri sau ținând pasul cu obiectivele și realizările altor oameni pe canalele de sport sau de modă? Știi câte pahare de suc bei? Sau câte ore stai în fața calculatorului ocupându-te de „sarcini” neesențiale (Facebook, citind bârfele de pe internet etc.)? După cum am subliniat în capitoul precedent, prima ta obligație este să conștientizezi cum te porți. În ce punct te-ai lăsat pe tânjeală și ți-ai creat, inconștient, un obicei prost care îți zădărnicește planul?

Nu cu mult timp în urmă, un director de succes care făcea parte alături de mine din comitetul de conducere al unei organizații non-profit m-a angajat să-l consiliesc pentru îmbunătățirea productivității. Se descurca bine, dar știa că-și poate optimiza și mai mult timpul și rezultatele, cu puțină îndrumare. L-am pus să-și monitorizeze activitățile timp de o săptămână și am observat un lucru pe care îl văd foarte des: petrecea incredibil de mult timp urmărind știrile – patruzeci și cinci de minute dimineăta, citind ziarul, alte treizeci de minute asculta știrile în mașină, în drum spre serviciu și când se întorcea acasă. Pe parcursul zilei de muncă, verifica de mai multe ori Yahoo! News, adică cel puțin douăzeci de minute în total. Când ajungea acasă, prindea ultimele cincisprezece minute din știrile locale în timp ce își saluta familia. Apoi, se pune la punct vreme de treizeci de minute cu știrile din sport și petrecea încă o jumătate de oră înainte de culcare uitându-se la știrile de la ora 22.00. În total, dedica știrilor 3,5 ore în

fiecare zi! Și nu era nici economist, nici agent bursier, nici nu lucra în vreun domeniu pentru care ultimele știri sunt o chestiune de viață și de moarte. Timpul petrecut cu ziarul în mână sau în fața radioului și televizorului îl depășea cu mult pe cel de care are nevoie un alegător informat și un membru responsabil al societății, ba chiar acționa împotriva interesului său personal. De fapt, beneficia de foarte puține informații prețioase prin programele pe care le alegea sau, mai bine spus, prin *lipsa* de alegere. Și atunci, de ce petrecea aproape patru ore pe zi făcând asta? Era un nărav.

Sugestia mea a fost să țină radioul și televizorul închise, să-și anuleze abonamentul la ziar și să-și creeze un flux RSS, astfel încât să poată selecta și primi doar știrile importante pe plan profesional și personal. Făcând asta, a reușit să scape de 95% din multitudinea informațiilor care îi încărcau mintea și îi consumau timpul. Din acel moment, a reușit să afle toate lucrurile care îl interesau în mai puțin de 20 de minute pe zi. Asta a făcut ca cele 45 de minute de dimineață (timpul său de navetă) și ora de seară să le investească în activități productive: să facă mișcare, să asculte materiale informative și motivaționale, să citească, să-și facă planuri, să se pregătească și să petreacă timp de calitate cu familia. Mi-a spus că nu s-a mai simțit niciodată mai puțin stresat (fluxul constant de știri negative are tendința de a crea anxietate), mai inspirat și mai concentrat ca acum. Mărunta, simpla schimbare a unui obicei a însemnat un salt uriaș înainte la capitolul echilibru și productivitate!

OK, acum este rândul tău. Scoate-ți carnețelul și notează-ți principalele trei obiective. Apoi, fă o listă cu obiceiurile

proaste care s-ar putea să-ți saboteze progresul în fiecare domeniu. *Notează-le pe toate, unul câte unul.*

Obiceiurile și comportamentele nu mint niciodată. Dacă există o discrepanță între ceea ce spui și ceea ce faci, atunci, cu fiecare prilej, am să iau de bun ceea ce *faci*. Dacă susții că dezvoltarea personală este o prioritate pentru tine, dar petreci mai mult timp pe Xbox decât la bibliotecă, atunci am să dau crezare Xbox-ului. Dacă afirmi că ești un profesionist dedicat, dar întârzii și vii nepregătit, comportamentul tău te va da de gol de fiecare dată. Când spui că familia este o prioritate, dar ea nu figurează în agenda ta aglomerată, de fapt, susții o minciună. Uită-te la lista cu obiceiurile proaste pe care tocmai ai completat-o. Acesta ești cu adevărat. Acum, trebuie să decizi dacă acest lucru nu te deranjează deloc sau dacă vrei să te schimbi.

În continuare, adaugă pe listă obiceiurile pe care trebuie să le adopți, să le practici și să le acumulezi cu timpul, pentru a ajunge să-ți realizezi obiectivele.

Alcătuirea acestei liste nu-și propune să-ți irosească energia umplându-te de regrete și critici. Ci să te facă să vezi limpede aspectele pe care vrei să le îmbunătățești. N-am de gând să te abandonez aici. Hai să dezrădăcinăm aceste obiceiuri proaste și să plantăm în locul lor altele noi, pozitive și sănătoase.

## Stop joc: Cinci strategii pentru eliminarea obiceiurilor proaste

Obiceiurile tale sunt învățate; prin urmare, te poți dezvăța de ele. Dacă vrei să-ți orientezi viața într-o direcție nouă, trebuie să ridici mai întâi ancora obiceiurilor proaste care te țin în loc. Secretul este să-ți sporești atât de mult puterea motivației încât să depășească cu mult satisfacțiile imediate. Iar pentru asta, ai nevoie de un nou plan de joc. Următoarele schimbări sunt preferatele mele dintotdeauna:

### 1. Identifică mecanismele declanșatoare

Uită-te la lista ta de obiceiuri proaste. Pentru fiecare obicei notat, identifică mecanismul declanșator. Descoperă răspunsul la „Cele 4 mari întrebări”, după cum le numesc eu, care stau la baza oricărui nărav prost: „cine”, „ce”, „unde” și „când”. De exemplu:

- Ai tendința să bei mai mult atunci când ești în compania anumitor persoane?
- Există un moment special al zilei în care simți *nevoia* să mănânci ceva dulce?
- Care sunt emoțiile care îți declanșează obiceiurile cele mai proaste: stresul, oboseala, furia, anxietatea, plictiseala?
- Când simți aceste emoții? Cu cine ești, unde te afli și ce faci?
- Care situații îți scot la iveală obiceiurile proaste: când te urci în mașină, când urmează ședința de

evaluare cu șeful, când îți vizitezi socrii? La conferințe? Când trebuie să socializezi? Când nu te simți în siguranță ? Când se apropie un termen limită?

- Analizează-ți mai atent rutina. Ce anume faci mai exact atunci când te trezești? Ce faci când ești în pauza de masă sau de cafea? Sau când ajungi acasă după o zi lungă?

Din nou, scoate-ți carnețelul și folosește Formularul de renunțare la năravurile proaste (care poate fi descărcat și gratuit de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free)) și notează-ți mecanismele declanșatoare. Chiar și această simplă acțiune îți poate mări exponențial gradul de conștientizare. Însă, bineînțeles, asta nu e toată tărășenia, pentru că, după cum am discutat, nu este suficient să fii conștient de un nărav prost ca să scapi de el.

## 2. Fă curat în casă

Pune mâna pe mătură. Și spun asta la propriu, nu la figurat. Dacă vrei să nu mai bei alcool, aruncă toată băutura din casă (și din casa de vacanță, dacă ai una). Aruncă toate paharele, toate ustensilele șmechere și dispozitivele pe care le folosești ca să-ți prepari de băut și scapă și de măslinile cu care îți decorezi paharul. Dacă încerci să faci economii, alocă-ți o seară și anulează toate abonamentele la ofertele de cumpărare și pliantele care-ți sosesc prin poștă sau mail, ca să nu fii nici măcar nevoit să faci drumul de la ușa de la intrare la coșul de gunoi. Dacă vrei să mănânci mai sănătos, aruncă din dulap toate prostiile și înce-tează să mai cumperi mâncare de la fast-food – termină

totodată cu pretextul că „nu e drept” față de ceilalți membri ai familiei care își doresc să mănânce așa ceva, pentru că, efectiv, nu are ce căuta în viața ta. Crede-mă: tuturor din familie le va fi mai bine fără ea. Nu mai aduce așa ceva acasă, punct! Descotorosește-te de toate lucrurile care îți încurajează obiceiurile proaste.

### 3. Fă schimb

Uită-te din nou la lista ta de obiceiuri proaste. Ce poți modifica astfel încât să nu mai fie la fel de nocive? Le poți înlocui cu obiceiuri mai sănătoase sau poți renunța complet la ele? Adică definitiv?

Cine mă cunoaște știe că ador să mănânc ceva dulce după masă. Dacă există înghețată în casă, *ceva dulce* se transformă într-o banana split cu trei linguri de înghețată și tot felul de glazuri (1.225 de calorii). Așa că înlocuiesc obiceiul prost cu două ciocolățele Hershey's Kisses (50 de calorii). Reușesc astfel să-mi satisfac pofta de dulciuri, fără să petrec o oră în plus pe banda de alergare doar ca să elimin excesul.

Cumnata mea obișnuia să mănânce alimente grase, crocante și sărate atunci când se uita la televizor. Topea o pungă întreagă de chipsuri aproape fără să bage de seamă. Apoi, și-a dat seama că, de fapt, ceea ce îi plăcea era senzația de a mesteca ceva crocant. A hotărât să-și schimbe prostul obicei ronțâind un morcov, niște frunze de țelină sau bucăți de broccoli. A obținut senzația care îi plăcea și, totodată, a ajuns să respecte RECOMANDĂRILE Agenției de Medicamente și Alimentație pentru consumul de legume.

Un tip care lucra pentru mine obișnuia să bea zece Cola zero pe zi (ăsta obicei PROST!). I-am sugerat să bea în schimb apă minerală carbogazoasă cu conținut scăzut de sodiu și să adauge lămâie, limetă sau portocală proaspătă. A făcut asta timp de o lună și și-a dat seama că nu avea nevoie nici măcar de apă carbogazoasă, așa că a înlocuit-o cu apă plată.

Joacă-te cu ideea asta și vezi ce comportamente poți înlocui, schimba sau anula cu totul.

#### **4. Ia-o încet**

Locuiesc în apropierea Oceanului Pacific. Ori de câte ori mă bag în apă, intru mai întâi până la glezne, apoi până la genunchi, după care până la brâu, până la piept și abia apoi mă arunc în valuri. Alți oameni se aruncă dintr-odată și scapă mai repede: bravo lor! Eu nu pot. Mie îmi place să o iau ușor (probabil că ține de o traumă rămasă din copilărie, după cum vei vedea în strategia următoare). S-ar putea să fie mai eficient să scapi de o parte din obiceiurile tale de o viață, adânc înrădăcinate, făcând pași mici. S-ar putea să-ți fi luat câteva decenii ca să le repeți și să le cimentezi, așa că probabil ar fi înțelept să-ți acorzi un timp până reușești să scapi de ele, unul câte unul.

Acum câțiva ani medicul soției mele i-a recomandat să reducă consumul de cofeină timp de câteva luni. Suntem *înebuniți* amândoi după cafea, prin urmare am decis că, dacă ea avea de suferit, trebuia să o ajut cumva. În prima săptămână, am băut cafea decofeinizată jumătate din timp, iar în rest am băut cafea normală. Apoi, în săptămâna următoare, am băut doar cafea decofeinizată. După care, timp de

o altă săptămână, am băut ceai decofeinizat Earl Grey și, în săptămâna următoare, ceai verde decofeinizat. Ne-a luat o lună să reușim, însă nu am suferit nicio clipă după cafeină: nu am avut dureri de cap, nu ni s-a încetșosat mintea, nu am avut nicio problemă. În schimb, dacă ar fi trebuit să mă arunc dintr-odată în valuri... Ei bine, mă apucă tremuratul numai la gândul acesta.

### **5. Sau aruncă-te cu capul înainte**

Nu toată lumea este făcută din același aluat. Unii cercetători au descoperit că, paradoxal, pentru o parte din oameni este mai ușor să-și schimbe mai multe comportamente proaste odată. De exemplu cardiologul dr. Dean Ornish, un adevărat deschizător de drumuri, a descoperit că poate inversa cursul bolilor cardiologice avansate – fără medicamente sau intervenții chirurgicale – cu o schimbare spectaculoasă a stilului de viață. El a descoperit că oamenilor le vine de multe ori mai ușor să renunțe la toate năravurile lor proaste dintr-odată. I-a supus unei sesiuni de antrenament în care le-a înlocuit alimentația grasă, bogată în colesterol, cu o dietă cu un conținut scăzut de grăsimi. Programul includea exerciții fizice – trebuiau să se dea jos de pe canapea și să se plimbe sau să alerge, tehnici de reducere a stresului și alte obiceiuri sănătoase pentru inimă. Surprinzător, după mai puțin de o lună, pacienții au învățat să renunțe la obiceiurile proaste practicate o viață întreagă și și-au însușit altele noi, continuând să se bucure de beneficiile unei sănătăți uimitoare și după un an. Din punctul meu de vedere, aceasta este o excepție, nu o regulă, dar ar trebui să descoperi singur care este cea mai bună strategie pentru tine.

Când eram mic, familia mea mergea cu cortul într-un loc drăguț numit Lake Rollins. Situat nu foarte departe de Munții Sierra, în California de Nord, lacul este alimentat de ghețarii care se topesc în munții ce se înalță deasupra lacului Tahoe. Apa este cumplit de rece. În fiecare zi petrecută acolo, tata insista să facem schi nautic pe apa înghețată a lacului. Cât era ziua de lungă, așteptam neliniștit și tăcut momentul îngrozitor în care mă chema să mă bag în apă. Îmi plăcea la nebunie schiul nautic, dar uram literalmente să intru *în* apă. Un mic conflict de interese pentru că, desigur, cele două nu puteau fi separate.

Când venea rândul meu, tata avea grijă să trec peste acest moment, aruncându-mă chiar el uneori în apă. După vreo zece secunde chinuitoare, în pragul hipotermiei, descopeream de fiecare dată prospețimea și efectul revigorant al apei. Sentimentul de anticipare trăit pe mal era, de fapt, mai rău decât realitatea saltului în apă. După ce corpul meu se acomoda, schiul nautic era o încântare. Și, cu toate acestea, treceam de la disconfort la plăcere de fiecare dată.

Această experiență nu diferă de încercarea de a renunța sau schimba brusc un obicei. Pentru o scurtă perioadă de timp, te poți simți îngrozitor sau, cel puțin, incomod. Dar, la fel cum trupul se adaptează la un mediu în schimbare printr-un proces numit homeostază, și noi avem o capacitate homeostatică similară de a ne adapta la schimbările de comportament necunoscute. Și, de obicei, ne adaptăm destul de repede noilor împrejurări atât din punct de vedere fiziologic cât și psihologic.

Uneori, amânarea nu rezolvă nimic. Uneori, trebuie să te arunci. Vreau să te întreb acum: „În ce privință trebuie să faci acest salt important? Când ai evitat durerea sau

disconfortul, știind, în adâncul sufletului tău, că te vei adapta imediat dacă iei taurul de coarne?”

Unul dintre foștii mei parteneri avea un frate alcoolic, care dădea pe gât bere după bere, se lua la harță și îi plăcea să fie mereu în centrul atenției. Bea la prânz, la cină, după cină și tot weekendul. Într-o zi, a mers la nunta unui fost coleg de cameră din facultate și l-a cunoscut pe fratele acestuia, care era cu zece ani mai mare decât amândoi, dar părea cu zece ani mai tânăr! S-a uitat la el cum a dansat, a râs și a glumit tot timpul, cu o vitalitate pe care el nu o mai avea de mulți ani. A luat imediat hotărârea să nu se mai atingă de băutură. Fără ocolișuri, brusc și definitiv. Și acum are șase ani de când se ține de promisiune.

Când trebuie să-mi schimb proastele obiceiuri casnice, sunt genul de persoană care o ia cu ușurelul. Dar pe plan profesional, consider că luarea taurului de coarne este mult mai eficientă. Fie că te implici într-o afacere nouă sau ai de-a face cu clienți, parteneri sau potențial noi investitori, strategia pașilor mărunți nu rezolvă treaba. Eu mă gândesc de fiecare la Lake Rollins și îmi dau seama că va fi dureros la început, dar îmi amintesc, totodată, că va urma un moment încântător și că acesta merită tot disconfortul temporar.

## **Testează-ți viciile**

Nu-ți sugerez acum să elimini fiecare „rău” din viața ta. Aproape toate lucrurile sunt bune cu moderație. Dar cum îți poți da seama când un obicei prost pune stăpânire pe tine? Eu cred că testarea viciilor este soluția. Din când în când, intru într-un fel de „post”. Îmi aleg un defect și mă

asigur că eu sunt cel care încă deține controlul în relația noastră. Viciile mele sunt cafeaua, înghețata, vinul și filmele. V-am povestit deja despre obsesia mea pentru înghețată. Când vine vorba de vin, vreau să mă bucur de un pahar, fără să mă cufund înec într-o dispoziție proastă.

Cam o dată la trei luni, aleg un viciu și mă abțin de la el timp de 30 de zile (acestea sunt, probabil, efectele educației catolice din copilărie). Îmi place să-mi demonstrez că sunt încă responsabil. Încearcă și tu. Alege un viciu – ceva ce faci cu moderație, dar știi că nu contribuie cu nimic la binele general – și renunță la el timp de o lună. Dacă îți este greu să te abții aceste treizeci de zile, atunci s-ar putea ca acest obicei să merite eliminat cu totul din viața ta.

## **Stop joc: Șase tehnici pentru însușirea obiceiurilor sănătoase**

Acum, că te-am ajutat să elimini obiceiurile proaste care te duc într-o direcție greșită, trebuie să faci noi alegeri, să-ți creezi deprinderi și, în cele din urmă, obiceiuri care te vor conduce spre împlinirea celor mai mari dorințe. A scăpa de un obicei prost presupune eliminarea unei deprinderi din rutina ta. Însușirea unui obicei nou, mai productiv, necesită un set de abilități complet diferit. Vei planta un copac, îl vei uda și te vei asigura că are rădăcini puternice. Pentru a face asta este nevoie de efort, timp, exercițiu. Iată tehnicile mele preferate pentru asimilarea obiceiurilor sănătoase.

John C. Maxwell, expert în leadership, spunea: „Nu-ți vei schimba niciodată viața până nu schimbi ceva ce faci zilnic. Secretul succesului tău se regăsește în rutina ta zilnică”.

Potrivit cercetărilor, este nevoie de trei sute de repetări pentru a transforma un obicei nou într-o practică pe care o faci mecanic – adică aproape un an de practică zilnică! Din fericire, după cum am discutat mai devreme, știm că avem șanse mult mai mari să cimentăm un obicei nou în viața noastră după trei săptămâni de concentrare sârguincioasă. Asta înseamnă că, dacă acordăm *zilnic* o atenție deosebită noului obicei, timp de trei săptămâni, avem mult mai multe șanse să-l transformăm într-o practică pe viață.

Adevărul este că îți poți schimba un obicei într-o secundă sau te poți chinui zece ani la rând. Când ai atins aragazul fierbinte pentru prima oară, ai învățat instantaneu să nu transformi asta într-un obicei! Șocul și durerea au fost atât de puternice încât ți-au modificat definitiv percepția; ai știut că trebuie să fii atent pentru tot restul vieții în preajma aragazului fierbinte.

Secretul este să fii mereu conștient. Dacă vrei cu adevărat să îți menții un comportament, asigură-te că îi acorzi atenție cel puțin o dată pe zi și vei avea mult mai multe șanse de reușită.

## 1. Pregătește-te pentru succes

Orice obicei nou trebuie să acționeze asupra vieții și stilului tău de viață. Dacă ți faci abonament la o sală de forță aflată la 50 de kilometri, sigur nu te vei duce. Dacă ești o pasăre de noapte, dar sala se închide la ora 18:00, nu vei reuși nimic. Dacă vrei să slăbești și să mănânci mai sănătos, asigură-te că în frigider și în cămară există suficiente opțiuni pentru o mâncare sănătoasă. Vrei să fii sigur că nu vei da atacul asupra automatului cu chipsuri și biscuiți în

mijlocul zilei, când îți chiorăie mațele? Păstrează niște alune și gustări sănătoase în sertarul de la birou. Cel mai la îndemână lucru atunci când ți-e foame sunt carbohidrații fără valoare nutritivă. O bună strategie este să ai în preajmă câteva alimente bogate în proteine. Eu gătesc duminica mai multe porții de pui, le împachetez și le pun deoparte pentru tot restul săptămânii.

Unul dintre obiceiurile mele cele mai distructive și perturbatoare este dependența de e-mail. Serios, nu este amuzant. Dacă nu sunt vigilent în privința organizării, pot pierde câteva ore de concentrare în fiecare zi parcurgând numărul uriaș de mesaje care îmi inundă căsuța poștală. Pentru a-mi introduce în rutină noul obicei de a-mi verifica e-mailul doar de trei ori pe zi, îmi anulez toate alarmele, toate funcțiile de recepție automată și închid programul atunci când nu sunt într-una din cele trei ferestre de timp alocate. Trebuie să înalț ziduri în jurul acestei găuri negre temporale, ca să nu cad în ea mereu.

## **2. Gândește-te cum să aduni, nu să scazi**

Când l-am intervievat pe Montel Williams pentru revista *SUCCESS*, mi-a povestit despre dieta strictă pe care o ține din cauza bolii de care suferă: scleroză multiplă. Montel a adoptat o tehnică numită „Principiul adunării” și cred că este un instrument extrem de eficient pentru oricine are un obiectiv.

„Nu contează atât de mult ce încerci să elimini din alimentație”, mi-a explicat el. „Important este ce adaugi”. Acest lucru a devenit o analogie pentru întreaga lui viață. În loc să se gândească că trebuie să elimine sau să se

lipsească de ceva din dietă (de exemplu: „Nu pot mânca hamburger, ciocolată sau smântână”), se gândește *în schimb* la lucrurile pe care le poate mânca (de exemplu: „Azi am să mănânc o salată, legume fierte la aburi și smochine proaspete”). Își umple atenția și stomacul cu ceea ce poate mânca, așa că nu mai acordă atenție și nu mai tânjește după ceea ce nu poate mânca. În loc să se concentreze pe ceea ce are de sacrificat, Montel se gândește la ceea ce ajunge să „adauge”. Rezultatul este mult mai semnificativ.

Un prieten a vrut să pună capăt prostului obicei de a pierde prea mult timp uitându-se la televizor. Ca să-l ajut, l-am întrebat ce-ar face dacă ar avea trei ore libere. Mi-a spus că s-ar juca mai mult cu copiii lui. I-am mai cerut să-și aleagă un hobby pe care voia să-l practice dintotdeauna. A ales fotografia. Fiind un mare împătimit al tehnologiei, s-a dus și și-a cumpărat cel mai performant echipament de fotografiere și editare pe care îl lua cu el la fiecare ieșire cu familia, pentru a-și poza copiii. Apoi, seara, a început să petreacă ore întregi editând fotografiile și pregătind prezentări și albume pentru întreaga familie. Au ajuns să petreacă timp împreună, amintindu-și cât de mult s-au distrat. Pentru că s-a concentrat asupra copiilor și fotografiei, n-a mai avut timpul și dispoziția necesare pentru a se uita noaptea la televizor. Înlocuind orele de vizionare cu noul său obicei de a se juca cu copiii și cu hobbyul său, fotografia, a descoperit că trăiește cu mult mai multă pasiune și avea beneficii mult mai mari.

Tu ce alegi să „aduni” pentru a-ți îmbogăți experiența de viață?

### 3. Votează pentru MPR:

#### Manifestarea Publică a Responsabilității

Gândește-te la un înalt funcționar public care depune jurământul. „Jur solemn...”, după care urmează discursul despre modul cum va transforma promisiunile electorale în realitate. Din momentul în care face o afirmație publică, știe că va fi tras la răspundere pentru fiecare acțiune ce nu corespunde promisiunilor făcute și că va fi lăudat pentru orice progres în direcția obiectivelor sale.

Vrei să-ți însușești acest nou obicei? Pune-l pe Fratele cel Mare să te urmărească. Nu a fost niciodată mai ușor ca acum, când au apărut atâtea rețele de socializare. Am auzit povestea unei femei care a decis să-și țină sub control economiile, publicând zilnic un articol de blog despre fiecare bănuț cheltuit. Și-a pus familia, prietenii și o parte din colegi să o monitorizeze la capitoul cheltuieli și, ca rezultat al atâtor ochi ațintiți asupra ei, a devenit mult mai responsabilă și disciplinată cu banii.

Am ajutat-o odată pe o colegă să se lase de fumat spunând tuturor celorlalți angajați: „Ascultați-mă! Zelda s-a hotărât să nu mai fumeze! Nu-i așa că-i grozav? Tocmai a fumat ultima țigară!” Apoi, am agățat un calendar mare pe peretele exterior al biroului ei. În fiecare zi în care nu fuma, Zelda trebuia să traseze în calendar un X mare și roșu. Colegii ei au remarcat acest lucru și au început s-o încurajeze, iar X-urile roșii au umplut calendarul, care a prins astfel viață. Zelda nu s-a dat bătută numai ca să nu renunțe la calendar și să nu-și dezamăgească colegii și pe ea însăși. A renunțat, în schimb, la țigări!

Spune-le celor din familie. Spune-le prietenilor tăi. Spune-o pe Facebook și Twitter. Răspândește vestea că a sosit un șerif nou în oraș și că tu ești acela.

#### **4. Găsește-ți un camarad de succes**

Pe lumea asta, nu există aproape nimic mai puternic decât doi oameni care se îndreaptă spre același obiectiv, braț la braț. Pentru a-ți crește șansele de reușită, găsește un camarad de succes, o persoană care să te responsabilizeze în timp ce-ți consolidezi noul obicei și căreia să-i întorci serviciul. Eu, de exemplu, am un așa-numit „partener de succes”. În fiecare vineri, la ora 11 dimineața, vorbim la telefon 30 de minute, timp în care discutăm pe rând despre câștigurile, pierderile, soluțiile și revelațiile avute, ne acordăm feedback și ne responsabilizăm reciproc. Ar fi bine să-ți cauți un partener de succes pentru plimbări, alergări sau sedințe la sala de sport sau cu care să te întâlnești pentru a discuta și a face schimb de cărți de dezvoltare personală.

#### **5. Concurență și camaraderie**

Nimic nu se compară cu o întrecere amicală care să-ți stârnească spiritul competitiv și să te facă să anunți cu surle și trâmbițe dobândirea unui nou obicei. Dr. Mehmet Oz mi-a spus odată, într-un interviu: „Dacă oamenii ar face doar 1000 de pași în plus în fiecare zi, și-ar schimba viața”. VideoPlus, compania-mamă a revistei *SUCCESS*, a organizat un concurs de numărare pașii, folosind pentru asta pedometre amplasate pe pantofii concurenților. Angajații s-au împărțit în echipe și s-au întrecut să vadă care echipă poate acumula cei mai mulți pași. Pentru mine a fost uimitor

să constat că oameni care, anterior, nu făceau niciun efort pentru propria sănătate sau bunăstare au început brusc să meargă pe jos șase, opt sau zece kilometri pe zi! La prânz, se plimbau prin parcare. Dacă știau că urmează o conferință telefonică, ieșeau brusc din clădire și vorbeau de pe mobil în timp ce mergeau! Datorită concurenței, au descoperit soluții de intensificare a activității. Am monitorizat numărul de pași ai tuturor angajaților și am putut să observ cine trăgea chiulul și cine punea osul la bătaie. Numărul de pași a crescut în fiecare zi.

Cu toate acestea, de îndată ce s-a terminat competiția, am remarcat cu uimire că numărul de pași s-a dus brusc în cap: a scăzut cu peste 60% la doar o lună după concurs. Când am organizat a doua oară concursul, indicatorul numărului de pași a urcat iarăși ca din pușcă. A fost nevoie doar de puțină concurență ca oamenii să-și ambaleze din nou motoarele, să trăiască, totodată, un minunat sentiment de comuniune și să aibă parte de momente de camaraderie.

Ce fel de competiție amicală poți organiza cu prietenii, colegii sau coechipierii tăi? Cum poți insufla un spirit vesel de rivalitate și competitivitate noului tău obicei?

## **6. Sărbătorește!**

Munca fără distracție e un chin și o rețetă sigură pentru regres. Ar trebui să existe un moment în care să sărbătorești, să te bucuri de roadele victoriei pe parcurs. Nu te poți sacrifica dacă nu primești niciun beneficiu. Trebuie să găsești mici recompense pe care să ți le oferi singur lună de lună, săptămână de săptămână și zi de zi: chiar și cel mai mărunț semn de recunoștință pentru că te-ai ținut de

noul comportament dobândit. Poate îți va prinde bine o plimbare, o baie relaxantă sau o lectură amuzantă. Pentru reușite mai importante, fă-ți rezervare la un salon de masaj sau la restaurantul preferat. Și promite-ți că îți vei oferi o recompensă serioasă când vei ajunge la final de drum.

## Schimbarea este dificilă: Uraaa!

Există un punct pe care oamenii de „succes” și „ratații” îl au în comun în proporție de 99%: și unii, și ceilalți urăsc să facă aceleași lucruri. Diferența este că oamenii de succes le fac oricum. Schimbarea este dificilă. Acesta este motivul pentru care oamenii nu-și schimbă obiceiurile proaste și pentru care atât de mulți dintre ei ajung să fie nefericiți și bolnavi.

Ce mă încântă însă la această realitate este faptul că, dacă schimbarea ar fi ușoară și toată lumea ar fi capabilă s-o facă, atunci ar fi mult mai greu pentru tine și pentru mine să ieșim în evidență și să cunoaștem succesul. Obișnuitul este ușor. *Extra*-ordinarul este elementul care te deosebește de mulțime. Personal, mă bucur de fiecare dată când un lucru este dificil. De ce? Fiindcă știu că majoritatea oamenilor nu se vor ridica la înălțimea provocărilor; prin urmare, îmi va fi mai ușor să mă deosebesc de ceilalți și să preiau conducerea. Ador elocventa afirmație a doctorului Martin Luther King Jr: „Valoarea unui om se cunoaște în momentele grele ale vieții, nu în cele de siguranță și confort”. Când îți continui drumul în ciuda dificultăților, a rutinei și a marilor încercări, devii mai bun și te distanțezi de concurență. Să nu-ți pese dacă un lucru ți se pare dificil, incomod sau obositor. Fă-l! Continuă să-l faci, și magia Efectului compus te va răsplăti pe măsură.

## Ai răbdare

Când vine vorba de renunțarea la vechile obiceiuri și dobândirea altora noi, nu uita să fii răbdător cu propria-ți persoana. Dacă timp de douăzeci, treizeci, patruzeci de ani sau mai mult ai repetat comportamentele pe care încerci acum să le schimbi, e de așteptat să dureze și să fii nevoit să depui mult efort înainte să obții rezultate notabile. Știința ne arată că tiparele repetate de gândire și acțiune creează ceea ce se numește o neuro-semnătură sau o „canelură a creierului”, adică o serie de conexiuni neuronale care poartă semnătura unui anumit obicei. Atenția hrănește obiceiurile. Atunci când acordăm atenție unui obicei, activăm această canelură a creierului, declanșând gândurile, dorințele și acțiunile legate de respectivul obicei. Din fericire, creierul este maleabil. Dacă încetăm să acordăm atenție obiceiurilor proaste, aceste caneluri se astupă. Când ne formăm deprinderi noi, apar alte caneluri care se adâncesc la fiecare repetare și, în final, le acoperă pe cele anterioare.

Crearea de noi obiceiuri (și apariția de noi caneluri în creier) este un proces de durată. Ai răbdare cu tine! Dacă te abați de la traseu, adună-te (nu îți pune singur bețe în roate) și revino pe drumul cel bun. Nu e nicio problemă. Toți ne poticnim. Pur și simplu, mai încearcă o dată și folosește altă strategie. Când ești perseverent, răsplata este uriașă. Și fiindcă am amintit de răsplată, capitolul următor este cel cu ajutorul căruia te vei deosebi de mulțime, este cel în care Efectul compus se concretizează cu adevărat. Grație efortului disciplinat depus în urma însușirii elementelor fundamentale din primele trei capitole, vei fi recompensat cu vârf și îndesat!

## Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

### Rezumatul etapelor de acțiune

- Identifică cele mai bune trei obiceiuri ale tale: cele care îți susțin cel mai important obiectiv.
- Identifică cele mai proaste trei obiceiuri ale tale: cele care te abat de la cel mai important obiectiv.
- Identifică trei obiceiuri noi pe care trebuie să le creezi pentru a te menține pe traseul către cel mai important obiectiv. Descarcă formularul obiceiurilor de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).
- Descoperă-ți puterea de motivație. Proiectează-ți obiectivele concis, convingător și inspirat. Descarcă formularul obiectivelor de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).
- Comandă-ți un exemplar din cartea *Living Your Best Year Ever – A Proven System for Achieving BIG GOALS (Proiectează-ți cel mai bun an pe care l-ai avut vreodată: O formulă dovedită pentru atingerea OBIECTIVELOR MAJORE)* de pe site-ul [www.SUCCESS.com/BestYearEver](http://www.SUCCESS.com/BestYearEver), pentru a-ți folosi mereu ca ghid în procesul de proiectare, precum și în atingerea succesului.

# CAPITOLUL 4

---

## DINAMICĂ

Vreau să-ți fac cunoștință cu o foarte bună prietenă. Aceasta, o apropiată a lui Bill Gates, Steve Jobs, Richard Branson, Michael Jordan, Lance Armstrong, Michael Phelps și a altor oameni de mare succes, îți va influența viața ca nimeni altcineva. Permite-mi să ți-o prezint pe Di, sau „Măreața Di”, așa cum îmi place mie să-i spun. Măreața Di este, fără îndoială, una dintre cele mai puternice și enigmatice forțe ale succesului. N-o poți vedea sau simți pe Di, dar vei ști când va fi de partea ta. Nu poți conta că Di își va face apariția de fiecare dată, însă, când se va întâmpla, UAU, Măreața Di te poate catapulta în stratosfera succesului. Cu Di de partea ta, aproape că nu te va mai putea prinde nimeni din urmă.

Sunt încântat de acest capitol. După ce îți vei însuși ideile expuse mai departe, răsplata ta va fi de o mie de ori mai mare (sau chiar mai mare) decât prețul plătit pentru această carte. Serios, aceste idei sunt GENIALE!

## **Cum să exploatezi puterea Măreței Di**

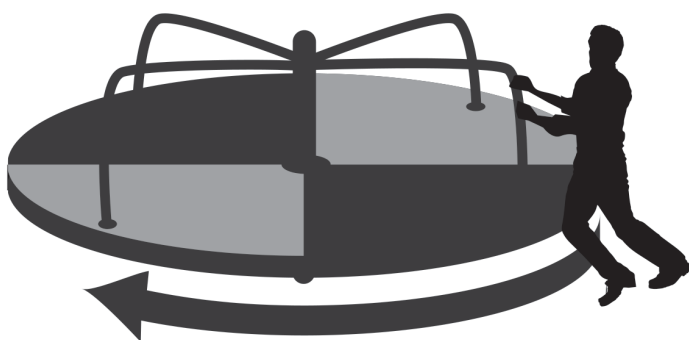
Dacă îți amintești orele de fizică din liceu (și ți le amintești, nu-i așa?), îți va părea familiară prima lege a lui Newton, cunoscută și sub numele de Legea inerției: obiectele aflate în repaus tind să rămână în repaus dacă asupra lor nu acționează o forță exterioară. Obiectele în mișcare tind să rămână în mișcare, cu excepția cazului în care asupra lor acționează o forță care le stopează dinamica. Altfel spus, trântorii de sufragerie vor rămâne trântori de sufragerie. Oamenii de succes – cei care capătă un ritm al reușitei – vor continua să se spetească muncind și să obțină din ce în ce mai multe lucruri.

Nu este ușor să creezi o dinamică, dar și când îți reușește! Mai ții minte cum te dădeai în carusel când erai copil? Vă adunați toată gașca de prieteni, cântăreați situația și vă puneți pe cântat, în timp ce încercați să-l mișcați din loc. Începutul era greu. Primul pas era întotdeauna cel mai dificil: să știți cum să-l urniți. Trebuia să trageți, să împingeți, să vă strâmbați, să gemeți și să vă opintiți din toate puterile. Un pas, doi pași, trei pași: părea că nu ajungeți nicăieri. După un efort susținut, în cele din urmă, reușeați să prindeți puțină viteză și începeați să alergați în jurul lui. Chiar dacă-l urneai (și prietenii tăi chiuiau tot mai tare), pentru a obține viteza pe care ți-o doreai cu adevărat, trebuia să continui să alergi mai repede și mai repede, împingându-l și gonind din răspuțeri. În cele din urmă, reușeai! Săreai în el și te alăturai prietenilor; în timp ce vântul îți flutura prin păr, vedeai cu veselie cum lumea se transforma într-un amestec de culori. După un timp, când caruselul începea să încetinească, săreai din el și alergai din nou

în jurul lui pentru a-l accelera – sau îl împingeai pur și simplu de câteva ori, după care săreai iarăși în el. Odată ce caruselul prindea viteză, își făcea simțită prezența dinamica, ușurând mișcarea.

Adoptarea unei schimbări presupune același lucru. Începi la un moment dat cu un mic pas, cu o singură acțiune. Progresul este lent, dar, odată ce un obicei nou format capătă forță, își face simțită prezența Măreața Di. Succesul și rezultatele tale se acumulează rapid. Vezi figura 8.

Fig. 8



Este nevoie de timp și energie pentru a o obține pe Măreața Di, dar, odată cu aceasta, succesul și rezultatele se acumulează rapid.

Același lucru se întâmplă și atunci când se lansează o rachetă. Naveta spațială utilizează mai mult combustibil în primele minute ale zborului decât în tot restul călătoriei. De ce? Pentru că trebuie să învingă gravitația. După ce o face, poate aluneca liniștită pe orbită. Partea grea? Desprinderea

de la pământ. Vechile tale obiceiuri și condiționări sunt la fel ca inerția caruselului sau ca forța gravitațională. Orice lucru tinde să-și păstreze starea de repaus. Vei avea nevoie de multă energie pentru a învinge inerția și a pune pe picioare ceva nou. Dar odată ce vei obține dinamica necesară, vei fi aproape de neoprit – practic imbatabil – și vei depune eforturi considerabil mai mici, obținând recompense tot mai mari.

Te-ai întrebat vreodată de ce oamenii de succes tind să aibă și mai mult succes, de ce bogații se îmbogățesc și mai tare, de ce oamenii fericiți devin și mai fericiți, de ce tot pe cei norocoși îi găsește norocul?

Fiindcă o au pe Măreața Di. Pentru ei când plouă, toarnă cu găleata.

Dar dinamica funcționează în ambele direcții: poate acționa în favoarea sau împotriva ta. De vreme ce Efectul compus acționează în *permanență*, obiceiurile negative, atunci când sunt lăsate în voia sorții, pot să ducă la acumularea de presiune și te pot trimite într-o spirală de circumstanțe și consecințe „ghinioniste”. Asta a pățit prietenul nostru Brad, din capitolul 1. El s-a îngrășat cu peste șaisprezece kilograme și a trăit un mare stres pe plan conjugal și profesional din cauza dinamicii negative generate de năravurile sale. Legea inerției spune că obiectele în repaus tind să rămână în repaus: acesta este efectul compus care acționează *împotriva* ta. Cu cât petreci mai mult timp stând pe canapea și uitându-te la *Two and a Half Men* (*Doi bărbați și jumătate*), cu atât mai greu îți va fi să te ridici și să te miști. Deci, hai să ÎNCEPEM CHIAR ACUM!

Ce poți face ca Măreața Di să te viziteze? Trebuie s-o iei treptat. Trebuie să intri în ritm, în „zonă”, făcând lucrurile pe care le-am discutat deja:

1. să faci alegeri noi pe baza obiectivelor și valorilor tale fundamentale,
2. să-ți pui alegerile în practică prin comportamente pozitive noi,
3. să repeți aceste acțiuni sănătoase suficient de mult timp încât să asimilezi obiceiuri noi,
4. să-ți construiești o rutină și un ritm al disciplinelor tale zilnice,
5. să rămâi consecvent o perioadă suficient de lungă de timp.

Și atunci, PAC! Măreața Di îți va sparge ușa (și asta e bine)! Și vei fi practic de neoprit.

Gândește-te la legendarul înotător Michael Phelps, care a câștigat opt medalii de aur la Olimpiada de vară de la Beijing, din 2008. Cum a reușit? Lucrând cu antrenorul său, Bob Bowman, Phelps și-a perfecționat talentul pe parcursul a doisprezece ani. Împreună, au construit o rutină și un ritm și și-au dezvoltat consecvent performanțele, pregătindu-l pe Phelps pentru atingerea dinamicii perfecte exact la momentul potrivit: Jocurile Olimpice. Relația simbiotică dintre Phelps și Bowman este legendară pentru ambiția și amploarea sa – și pentru predictibilitatea sa absolută. Bowman era de o asemenea consecvență la antrenamente încât una dintre cele mai vii amintiri ale lui Phelps este de pe vremea când era în gimnaziu, când Bowman i-a permis să termine *o sesiune de antrenament cu 15 minute mai devreme* ca să aibă timp să se pregătească pentru un bal! Asta o dată în doisprezece ani! Nu e de mirare că Phelps era imbatabil în bazinul de înot!

Poate ai un iPod. Te-ai gândit vreodată la evoluția necesară pentru ca acest dispozitiv micuț să ajungă la tine în buzunar? Apple exista de multă vreme când au lansat iPod-ul. Deși calculatoarele Mac au avut întotdeauna fanii lor, ele ocupă totuși o mică parte din piața de calculatoare. Iar iPod-ul nu a fost, cu siguranță, primul MP3 player din lume; de altfel, Apple a intrat târziu pe piață. A venit însă cu unele avantaje solide: consecvența eforturilor în menținerea fidelității clienților săi, faptul că nu se făcea rabat de la calitate, un design inovator și ușurința în utilizare. Aceste lucruri au făcut ca MP3 playerul lor să fie simplu, modern, ușor de utilizat și distractiv și l-au promovat prin campanii publicitare antrenante și inventive. A funcționat! Au atins o coardă sensibilă.

Dar iPod-ul nu a avut succes peste noapte. În 2001, anul în care Apple a lansat iPod-ul, compania a trecut de la o creștere a veniturilor cu 30% în anul precedent la un minus de 33%. În anul următor, 2002, firma a avut un minus de 2%. Anul 2003 însă a înregistrat o schimbare, cunoscând o creștere de 18%. Creșterea a continuat în 2004, ajungând până la 33%. Iar în 2005, compania a cunoscut-o pe Măreața Di și PAC! Veniturile Apple au crescut brusc cu 68%, compania deținând în prezent peste 70% din cota de piață a MP3 playerelor. După cum bine știi, în general, Măreața Di a ajutat compania să domine piața telefoanelor inteligente (prin intermediul iPhone-ului) și pe cea a distribuției digitale de muzică, prin intermediul iTunes. Această dinamică a impulsionat totodată vânzările de calculatoare personale. Cu Măreața Di alături, nu m-ar surprinde dacă firma s-ar extinde și pe alte piețe.

Google a fost la început un mic motor de căutare, la care mai întâmpinai și probleme; în prezent domină piața, cu o cotă de peste 60%. YouTube, site-ul de partajare a fișierelor video creat în februarie 2005, a fost lansat oficial în luna noiembrie a aceluiași an. Dar abia după ce au difuzat filmulețul digital “Lazy Sunday”, transmis inițial în cadrul emisiunii *Saturday Night Live*, oamenii au început să intre în număr mare pe YouTube ca să-l urmărească. Acest videoclip a devenit viral, adunând peste 5 milioane de vizualizări înainte ca NBC să ceară eliminarea lui. După asta, YouTube-ul n-a mai putut fi prins din urmă: o aveau pe Măreața Di alături de ei. În prezent, YouTube deține peste 60% din piața video! Google i-a contactat pe cei doi tineri fondatori ai YouTube-ului și le-a cumpărat site-ul cu 1,65 miliarde de dolari. UAU!

Ce au în comun Michael Phelps, Apple, Google și YouTube? Faptul că au făcut aceleași lucruri înainte și după ce au căpătat o dinamică impresionantă. Obiceiurile, disciplina, rutina și consecvența au fost armele secrete care au generat această dinamică. Iar când Măreața Di s-a alăturat petrecerii lor, au devenit de neoprit.

## Puterea rutinei

O parte din cele mai bune intenții ale noastre eșuează pentru că nu avem un sistem de execuție. În această privință, noile tale atitudini și comportamente trebuie să fie incluse în rutina ta lunară, săptămânală și zilnică, pentru a provoca o schimbare reală, pozitivă. Rutina înseamnă acele lucruri pe care le faci în fiecare zi fără eroare, fără să te gândești, ca atunci când te speli pe dinți sau îți pui centura

de siguranță. La fel ca și în cazul discuției noastre de la capitolul Obiceiuri, dacă îți analizezi aspectele în care ai succes, ai să observi că, probabil, ai creat o rutină pentru asta. Rutina diminuează stresul cotidian, făcând ca acțiunile noastre să fie automate și eficiente. Pentru a atinge noi obiective și pentru a-ți dezvolta noi obiceiuri, trebuie să-ți creezi noi rutine care să-ți susțină obiectivele.

Cu cât provocarea este mai mare, cu atât rutina noastră trebuie să fie mai riguroasă. Te-ai întrebat vreodată de ce este atât de dificil stagiul militar, în timpul căruia sarcini relativ minore, cum ar fi aranjarea patului, lustruirea bocancilor sau statul în poziție de drepti la apel sunt, exagerat de importante? Consolidarea rutinei în scopul pregătirii soldaților pentru luptă este cea mai eficientă metodă pentru obținerea unor performanțe eficiente, productive și durabile în condiții de presiune intensă. Rutina, aparent simplă, acumulată și dezvoltată în timpul pregătirii militare este atât de precisă încât niște adolescenți blânzi, plăpânzi și speriați se transformă în soldați neînfricați, încrezători și cu o misiune asumată într-un interval scurt, care variază între opt și douăsprezece săptămâni. Rutina lor este atât de bine consolidată, încât acești tineri soldați pot acționa instinctiv și cu precizie în mijlocul haosului luptei. Acest nivel intensiv de pregătire și antrenament îi pregătește pe soldați să-și îndeplinească îndatoririle, chiar și sub amenințarea iminentă a morții.

Acum, poate că existența ta nu este la fel de periculoasă, însă, dacă nu capeți obiceiuri potrivite, totul devine greu, iar rezultatele nu vor fi cele scontate. Adoptarea unei rutine zilnice, previzibile, te poate ajuta să ieși victorios pe câmpul de bătalie.

Jucătorul de golf Jack Nicklaus este celebru pentru ce obișnuiește să facă înaintea unei lovituri. El își execută cu religiozitate „dansul” dinaintea fiecărei lovituri, adică o serie de pași mentali și fizici care îl ajută să se concentreze pe deplin și să se pregătească pentru lovirea mingii. Jack pornește din spatele mingii și apoi alege unul sau două puncte intermediare între ea și țintă. Mișcându-se în jurul mingii și apropiindu-se de ea, primul lucru pe care îl face este să-și alinieze crosa cu ținta intermediară. Își așază picioarele pe poziție după ce consideră că și-a potrivit corespunzător crosa. Apoi își ia postura de joc. După care, balansează crosa, privind ținta finală, apoi pe cea intermediară, după care revine la crosă, și tot așa. Abia după toate acestea, și numai după, lovește mingea.

Pe parcursul unui turneu de importanță majoră, un psiholog l-a cronometrat pe Nicklaus, din momentul în care își scotea crosa din geantă și până în clipa în care lovea mingea. Ghici ce? Pentru toate loviturile, de la prima și până la cea de-a optsprezecea, timpul în care Jack se pregătea nu a variat *niciodată* mai mult de o secundă. E incredibil! Același psiholog l-a cronometrat pe Greg Norman în timpul nefericitului său eșec de la Turneele Masters, din 1996. Să vezi și să nu crezi: rutina de dinaintea loviturilor a devenit tot mai scurtă pe măsură ce avansa runda. Făcând acest lucru, și-a dat peste cap ritmul și consecvența; n-a mai fost în stare să obțină dinamica potrivită. În momentul în care Norman și-a schimbat rutina, performanța lui a devenit imprevizibilă și rezultatele haotice.

La rândul lor, jucătorii de fotbal american pun mare preț pe rutina dinaintea loviturilor care le permite să se sincronizeze cu starea trăită de mii de ori când au executat

aceeași acțiune. În mod previzibil, în lipsa rutinei dinaintea loviturii, sub presiunea timpului, performanța lor scade considerabil. Piloții parcurg o listă de verificare înaintea fiecărui zbor. Chiar și în cazul unui pilot cu mii de ore la activ și al unui avion cu o evaluare „perfectă” obținută la ultimul zbor, pilotul parcurge lista de verificare fără omisiuni. Acest lucru ajută nu doar la pregătirea avionului, ci, lucrul cel mai important, îl ajută pe pilot să se concentreze și să se pregătească pentru viitoarea performanță.

La toți profesioniștii de succes și la oamenii de afaceri cu care am lucrat am observat că, pe lângă obiceiurile bune, fiecare și-a dezvoltat o rutină pentru a-și duce la îndeplinire sarcinile zilnice. Acesta este singurul mod prin care ne putem reglementa comportamentul. Pur și simplu, altă cale nu există. O rutină zilnică, fundamentată pe obiceiuri și o disciplină sănătoasă, face diferența între oamenii de mare succes și ceilalți. Rutina este extraordinar de importantă.

Pentru a-ți crea o rutină potrivită și eficientă, trebuie să decizi mai întâi ce comportamente și obiceiuri alegi. Rezervă-ți o clipă și trece în revistă obiectivele de la capitolul 3, precum și comportamentele pe care vrei să le dobândești sau să le elimini. Acum, este rândul tău să fii precum Jack Nicklaus și să-ți dai seama care este cea mai bună rutină dinaintea loviturii tale. Fii atent la componentele care o alcătuiesc. După ce ți-ai stabilit, de exemplu, o rutină de dimineață, vreau s-o consideri bătută în cuie până la noi ordine. Te trezești. Punct, fără discuție. Dacă te perturbă cineva sau ceva, ia-o de la început, pentru a avea succes data viitoare.

## **Începe și încheie ziua la fel**

Secretul atingerii unei performanțe de top este să ți-o construiești cu ajutorul unor rutine de top. Poate fi dificil, ba chiar inutil, să prezici sau să încerci să controlezi lucrurile care ți se vor întâmpla pe parcursul unei zile de lucru. Dar aproape de fiecare dată poți controla cum începe și cum se termină ziua ta. Eu mi-am creat câte o rutină pentru ambele momente. Am să-ți împărtășesc aici câteva idei, care să te ajute să înțelegi mai bine puterea și importanța transformării comportamentelor noi într-o rutină disciplinată. Mi-am proiectat comportamentele și rutina în concordanță cu obiectivele mele. Poate că, fiind atent la o parte din lucrurile care funcționează pentru mine, vei reuși să identifici strategiile potrivite pentru tine.

## **Trezește-te și râzi la soare**

Pentru mine, rutina de dimineață este ca ritualul lui Jack Nicklaus dinaintea lovirii mingii: mă motivează pentru întreaga zi. Pentru că se repetă în fiecare dimineață, este un lucru bătut în cuie și nu trebuie să mă mai gândesc la ea. Alarma de la iPhone sună la ora 5:00 (recunosc: uneori, la 5:30). Apăs butonul de amânare. După asta, știu că am la dispoziție opt minute. De ce opt? N-am idee, întreabă-l pe Steve Jobs; el l-a programat astfel. În aceste opt minute, iată ce fac: în primul rând, mă gândesc la toate lucrurile pentru care sunt recunoscător. Știu că trebuie să gândesc pozitiv. Lumea te privește, acționează și îți răspunde altfel atunci când îți începi ziua cu un sentiment de recunoștință pentru ceea ce ai deja. În al doilea rând, fac un lucru care

s-ar putea să sune puțin ciudat: transmit dragostea mea cuiva. Ca să primești dragoste, trebuie s-o oferi mai întâi, și lucrul după care tânjesc cel mai mult este iubirea. Transmit dragostea mea gândindu-mă la cineva, la oricine (poate fi un prieten, o rudă, un coleg de muncă sau o persoană pe care tocmai am cunoscut-o în supermarket – nu contează), și fac asta imaginându-mi tot ce îmi doresc sau sper să i se întâmple. Unii ar numi-o binecuvântare sau rugăciune; eu o numesc scrisoare mentală de dragoste. În al treilea rând, mă gândesc la obiectivul meu nr. 1 și stabilesc care sunt cele trei lucruri pe care le voi face în ziua respectivă pentru a-l atinge. De exemplu, în momentul în care scriu aceste rânduri, obiectivul meu nr. 1 este să mă bucur de mai multă dragoste și intimitate în căsnicie. În fiecare dimineață, planific trei lucruri pe care le pot face pentru a mă asigura că soția mea se va simți iubită, respectată și frumoasă.

După ce mă trezesc, îmi fac o cafea și, până e gata, timp de zece minute, fac o serie de exerciții de înviorare, învățate de la dr. Oz. Dacă ai ridicat greutatea toată viața, așa cum am făcut eu, devii rigid. Mi-am dat seama că singurul mod prin care pot face și mai multă mișcare este să o transform în rutină. A trebuit să-mi dau seama unde o pot include în programul meu, astfel încât să mă țin de ea – timpul în care aștept să fie gata cafeaua este un moment la fel de bun ca oricare altul.

După puțină mișcare și după ce mi-am turnat cafeaua în cană, mă așez confortabil în fotoliul meu de piele, îmi setez alarma iPhone-ului peste treizeci de minute (nici mai mult, nici mai puțin) și citesc ceva pozitiv și educativ. Când sună alarma, încep să lucrez la cel mai important proiect al meu timp de o oră, pe deplin concentrat și din tot sufletul

(te rog să remarci că nici nu am deschis e-mailul). Apoi, în fiecare dimineață, la ora 7, am sesiunea mea de calibrare, așa cum o numesc eu, o sesiune recurentă de cincisprezece minute în care îmi organizez ziua. Acesta este momentul în care recapitulez principalele trei obiective pe un an și pe cinci ani, obiectivele-cheie trimestriale și obiectivul meu principal pentru cea săptămână și lună. Apoi, în cadrul celei mai importante părți a sesiunii de calibrare, îmi revizuiesc (sau stabilesc) Cele Mai Importante Priorități (CMIP) ale zilei, întrebându-mă: „Dacă ar fi să fac doar trei lucruri astăzi, care sunt acțiunile care ar aduce cele mai bune rezultate pentru a obține ce mi-am propus?” Apoi, și numai apoi, îmi deschid e-mailul și trimit o rafală de sarcini și responsabilități, pentru ca echipa mea să-și poată începe ziua. După care închid rapid e-mailul și încep să lucrez la CMIP.

Restul zilei poate lua un milion de forme, dar, păstrându-mi rutina de dimineață, rezolv o mulțime de sarcini-cheie de care trebuie să mă achit și sunt mobilizat și pregătit să acționez la un nivel mult mai ridicat decât dacă mi-aș începe ziua haotic sau, și mai grav, cu un set de obiceiuri proaste.

## Somn ușor

Seara îmi place să-mi „fac socotelile” – un lucru pe care l-am învățat lucrând ca ospătar în tinerețe. Înainte să putem pleca acasă, trebuia să adunăm toate încasările, toate notele de plată, achitate fie în numerar, fie cu cardul. Trebuia să ne iasă socoteala, altfel era jale!

Este important să faci socoteala performanței tale zilnice. Cum au mers lucrurile, comparativ cu planul tău pentru cea zi? Ce sarcină trebuie să reiei a doua zi? Ce trebuie

să mai adaugi, ținând cont de cele întâmplate peste zi? Care sunt nevoile la care trebuie să renunți sau care și-au pierdut importanța? Pe lângă toate astea, mie îmi place să-mi notez în jurnal toate ideile noi și momentele de revelație trăite pe parcursul zilei: așa am adunat peste patruzeci de jurnale de idei, observații și strategii incredibile. În fine, înainte să mă culc, îmi place să citesc cel puțin zece pagini dintr-o carte motivațională. Știu că mintea continuă să proceseze ultimele informații dobândite înainte de culcare, așa că vreau să-mi concentrez atenția pe ceva constructiv și util, pentru a progresa în ambițiile și țelurile mele. Asta e tot. Pe parcursul zilei, din partea mea, se poate dezlănțui iadul, fiindcă începutul și sfârșitul zilei sunt sub controlul meu și știu în permanență că am să încep și am să închei ziua în forță.

## **Fă altceva**

Din când în când, îmi place să întrerup rutina. Altfel, viața ar fi searbădă și banală. O bună soluție în acest sens este ridicatul greutăților. Atunci când fac exerciții de forță, repetând mereu aceleași mișcări, săptămână după săptămână, corpul meu nu mai dă aceleași rezultate. Mă plictisesc, îmi pierd interesul, iar Măreța Di nu-și face apariția. Acesta este motivul pentru care este important să variezi lucrurile, să găsești provocări noi și să-ți îmbogățești experiența!

În acest moment, încerc să insuflu un spirit de aventură în viața mea. Îmi stabilesc obiective săptămânale, lunare și anuale, pentru a face lucruri pe care nu le-aș face în mod normal. Nu este vorba despre nimic ieșit din comun, îmi propun doar să mănânc ceva diferit, să urmez un curs nou,

să vizitez o destinație nouă sau să mă înscriu la un alt club, ca să cunosc alți oameni. Această schimbare de ritm mă face să mă simt viu, mă ajută să-mi regăsesc pasiunea și îmi oferă oportunități și perspective noi.

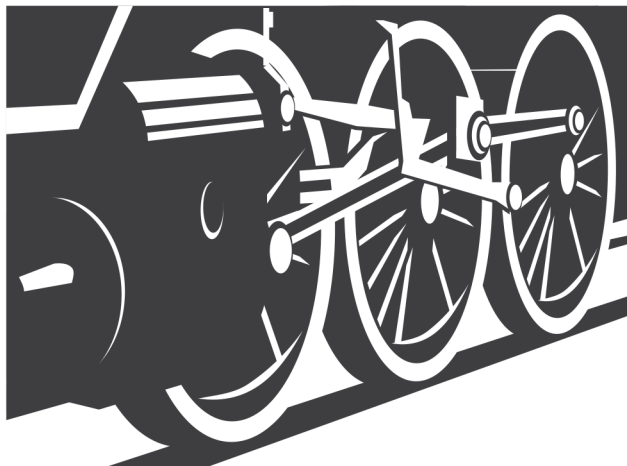
Analizează-ți rutinele. Dacă descoperi că un lucru care te provoca cândva a devenit o banalitate sau nu-ți mai oferă aceleași satisfacții, fă altceva.

## **Cum să-ți intri în ritm: descoperă-ți o dispoziție nouă**

Odată ce disciplina ta zilnică va deveni rutină, trebuie ca succesiunea acestor etape să creeze un ritm. Dacă disciplina și acțiunile tale capătă un ritm săptămânal, lunar, trimestrial și anual regulat, este ca și cum i-ai pune un covoraș de bun venit Măreței Di, la ușa de la intrare.

Procesul seamănă cu cel al mișcării roților de la locomotiva cu aburi. Când se află în repaus, este nevoie de foarte puțin pentru a împiedica locomotiva să înainteze – o bucată de lemn de trei centimetri grosime plasată sub roata din față este de ajuns. E nevoie de o cantitate enormă de aburi pentru ca pistoanele să se pună în mișcare și să provoace o serie de legături menite să urnească roțile din loc. Este un proces lent. Dar odată ce trenul a pornit, roțile își intră în ritm. Dacă presiunea rămâne constantă, trenul prinde viteză și păzeal! La 90 de kilometri pe oră, poate trece printr-un zid de beton armat de un metru și jumătate grosime și își poate continua drumul. Dacă îți imaginezi succesul ca pe o locomotivă de neoprit, vei dori cu ardoare să-ți creezi propriul ritm. Vezi figura 9.

Fig. 9



Când disciplina și acțiunile tale capătă ritm, deschizi ușa pentru Măreța Di.

Pe lângă ritmul meu zilnic, îmi fac dinainte și planurile, bineînțeles. De exemplu, reanalizând obiectivul de a mă bucura de mai multă dragoste și intimitate în căsnicia mea, mi-am creat un program săptămânal, lunar și trimestrial în acest scop. Nu sună prea romantic, știu. Dar ai remarcat, poate, că și în cazul în care o persoană reprezintă o prioritate pentru tine, în lipsa programării în agendă, nu îi aloci timp deloc, nu-i așa? Cu siguranță, nu regularitatea este cea care te va ajuta să-ți intri în ritm.

Uite cum funcționează. În fiecare seară de vineri, avem „întâlnire”, iar eu și Georgia ieșim în oraș sau facem ceva special împreună. La ora 18:00, se declanșează alarma pe

iPhone-urile amândurora și, indiferent ce facem în acel moment, începe oficial seara întâlnirii. În fiecare sâmbătă este ZF (Ziua Familiei): adică NU muncim. În principiu, de la apusul soarelui, vineri seara, până la răsărit, duminică dimineață, ne dedicăm timpul căsniciei și familiei noastre. Dacă nu crezi astfel de limite, o zi o va trage după ea pe cealaltă. Și din păcate, persoanele pe care le treci cu vederea sunt, de obicei, cele mai importante.

În fiecare duminică seara, tot la ora 18:00, avem sesiunea noastră de RR (Recenzia Relației). Aceasta este o practică pe care am învățat-o de la experții în relații Linda și Richard Eyre, în timpul unui interviu acordat de ei revistei *SUCCESS* pentru Sesiunile Audio din octombrie 2009. În acest timp, discutăm despre plusurile și minusurile din săptămâna precedentă, precum și despre felul în care trebuie să ne îmbunătățim relația. Începem conversația dezvăluindu-ne reciproc o serie de lucruri pe care le-am apreciat unul la celălalt în săptămâna care a trecut – este util să începem cu lucrurile bune. Apoi, folosind o idee pe care am preluat-o din interviul meu cu Jack Canfield, ne întrebăm unul pe celălalt: „Pe o scară de la unu la zece (zece însemnând punctajul maxim), cum ai evalua relația noastră în această săptămână?” Asta face ca discuția despre plusuri și minusuri să nu se mai oprească! Apoi, vorbim despre îmbunătățirile pe care trebuie să le facem, pornind de la următoarea întrebare: „Ce a lipsit ca lucrurile să fie de nota zece?” Până la sfârșitul discuției, ne-am exprimat amândoi punctul de vedere, simțim că ne-am lămurit și ne-am clarificat observațiile și dorințele pentru săptămâna următoare. Este un proces incredibil. Îl recomand cu mare drag... numai să îndrăznești!

În fiecare lună, Georgia și cu mine ne programăm încă un lucru unic și memorabil. Jim Rohn m-a învățat că viața este pur și simplu o colecție de experiențe; țelul nostru ar trebui să fie creșterea frecvenței și a intensității experiențelor plăcute. O dată pe lună, încercăm să facem ceva care să creeze o experiență unică, de o intensitate memorabilă. Poate fi vorba despre o excursie la munte, o drumeție aventuroasă, un drum cu mașina până la Los Angeles ca să mâncăm la un restaurant fantezist sau să jucăm golf – nu contează. Trebuie să fie ceva ieșit din comun, care să creeze o experiență intensă și o amintire de neuitat.

O dată la trei luni, ne planificăm o escapadă de două, trei zile. Îmi place să fac o trecere în revistă trimestrială a tuturor obiectivelor și regulilor mele de viață, iar acesta este un moment perfect pentru a verifica cum decurg lucrurile în relația noastră. Apoi, mai avem vacanța noastră specială dedicată călătoriilor, la care se adaugă vacanțele de sărbători, drumeția de Anul Nou și ritualul nostru de stabilire a obiectivelor. E de la sine înțeles că, odată ce ne-am programat toate aceste lucruri, nu mai trebuie să ne gândim ce avem de făcut. Totul decurge firesc. Ne-am creat un ritm care ne oferă dinamica necesară.

## **Ține evidența ritmului**

Vreau să-ți prezint un instrument pe care l-am creat pentru mine și care mă ajută să monitorizez ritmul unui comportament nou. Îl numesc „Registru de ritm” și cred că ți se va părea extrem de util.

Fig. 10

## Registru de ritm săptămânal (Exemplu)

| Comportament / Acțiune                    | Lun | Mar | Mie | Joi | Vin | Sâm | Dum | Realizări | Obiectiv | Net  |
|-------------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----------|----------|------|
| 3 apeluri în plus                         | X   |     |     | X   | X   |     |     | 3         | 5        | <2>  |
| 3 prezentări în plus                      |     | X   |     | X   |     |     |     | 2         | 3        | <1>  |
| 30 minute de exerciții cardio             |     | X   |     |     | X   |     |     | 2         | 3        | <1>  |
| Sesiuni de ridicat greutate               | X   | X   |     | X   |     |     |     | 3         | 3        |      |
| Citește 10 pag. dintr-o carte bună        | X   | X   |     | X   | X   |     |     | 4         | 5        | <1>  |
| Ascultă un material informativ 30 de min. | X   | X   | X   |     |     | X   |     | 4         | 5        | <1>  |
| 5 litri de apă                            |     | X   | X   | X   |     | X   | X   | 5         | 7        | <2>  |
| Mic dejun sănătos                         | X   | X   |     | X   |     | X   |     | 4         | 7        | <3>  |
| Petrece timp cu copiii                    | X   |     |     | X   |     | X   |     | 3         | 4        | <1>  |
| Seară de întâlnire cu soția               |     |     |     |     | X   |     |     | 1         | 1        | :)   |
| Timp pentru meditație / rugăciune         |     | X   | X   |     |     |     | X   | 3         | 5        | <2>  |
| Notat în jurnal                           | X   |     | X   |     | X   | X   | X   | 5         | 5        | :)   |
|                                           |     |     |     |     |     |     |     |           |          |      |
|                                           |     |     |     |     |     |     |     |           |          |      |
|                                           |     |     |     |     |     |     |     |           |          |      |
| Total                                     |     |     |     |     |     |     |     | 39        | 53       | <14> |

*Angajamentul presupune să faci lucrul pe care  
ți l-ai asumat chiar dacă nu mai ai nicio tragere de inimă.*

*Interval: \_\_\_\_\_*

Dacă vrei să bei mai multă apă, să faci mai mulți pași într-o zi, să-i arăți soției mai multă afecțiune – indiferent care este comportamentul care te va apropia de obiectivul tău – va trebui să te monitorizezi pentru a te asigura că ți-ai impus un ritm. Vezi figura 10. Poți descărca gratuit o copie a documentului de pe site-ul [www.TheCompound-Effect.com/free](http://www.TheCompound-Effect.com/free). Registrul de ritm săptămânal, alături de procesul săptămânal de planificare, îndeplinire, revizuire și îmbunătățire, este o parte integrantă a Sistemului de Management al Succesului™ care te va învăța *Cum să ai parte de cel mai bun an din viața ta (Living Your Best Year Ever)*. Cumpără un exemplar al acestei cărți de pe site-ul [www.SUCCESS.com/BestYearEver](http://www.SUCCESS.com/BestYearEver).

## Ritmurile vieții

Când oamenii pornesc într-o nouă încercare, de regulă, fac exces de zel. Bineînțeles că îmi doresc să te entuziasmeze stabilirea unui ritm al succesului, dar trebuie să găsești un program potrivit de care să te ții pe termen lung, fără abateri. Nu vreau să te gândești la un ritm doar pentru o săptămână, o lună sau trei luni; vreau să te gândești la ceva ce poți face tot restul vieții. Efectul compus – rezultatele pozitive pe care dorești să le obții în viață – va decurge din alegerile (și acțiunile) tale inteligente, repetate cu consecvență de-a lungul timpului. Vei fi câștigător atunci când vei face pașii potriviți zi de zi. Dar, dacă faci prea multe, prea repede, te îndrepti către eșec.

Un prieten din echipa *SUCCESS* (căruia nu-i voi da numele pentru a-i proteja identitatea) a hotărât că vrea să slăbească, după ce a văzut o poză pe care i-am trimis-o pe

Twitter. O schimbare uriașă în stilul său de viață. Stă la serviciu cel puțin douăsprezece ore pe zi și urăște mișcarea. Mai demult, îmi povestise că evita să folosească anumite vase de bucătărie sau să verifice anumite dosare, dacă trebuia să se ghemuiască sau să se aplece ca să ajungă la ele – atât de mare îi era aversiunea față de efortul fizic. Cu toate astea, și-a luat angajamentul să slăbească. S-a înscris la o sală de sport, și-a angajat un antrenor personal și a început să lucreze două ore pe zi, cinci zile pe săptămână.

— Richard, (hai să-i spunem așa), faci o greșală, i-am zis eu. Nu vei reuși să-ți respecti angajamentul și, în cele din urmă, vei renunța. Te îndrepti către eșec.

A ripostat și mi-a garantat că se va schimba definitiv. Chiar și antrenorul îi recomandase o abordare în forță.

— Sunt hotărât, mi-a spus el. Vreau să am pătrățele.

— Richard, care este obiectivul tău real? l-am întrebat. Știam că n-o să ajungă pe coperta revistei *Men's Fitness*.

— Vreau să fiu în formă. Vreau să fiu sănătos, mi-a spus.

— De ce? l-am întrebat.

— Vreau să-mi recapăt vitalitatea. Vreau să trăiesc suficient de mult încât să fiu bunic, mi-a răspuns.

Acestea erau motivațiile lui reale, importante: Richard voia să trăiască mult. Asta însemna că nu voia doar să arate bine în slip vara aceea, ci se gândea la un angajament pe termen lung.

— Bine, i-am zis. M-ai convins. Dar faci exces de zel. Ai să rezisti două sau trei luni și apoi ai să spui: „N-am două ore libere, așa că mai bine renunț la antrenament pe ziua de azi”. Și asta se va repeta din ce în ce mai des. Cele cinci

zile pe săptămână vor deveni două sau trei și te vei dezumfla. În scurt timp, se va termina totul. Știu că acum ești extrem de entuziasmat, așa că hai să facem în felul următor: deocamdată, fă mișcare două ore pe zi, cinci zile pe săptămână, așa cum îți dorești (e nevoie de mult abur pentru ca roțile locomotivei să se miște din inerție), dar nu face asta mai mult de șaizeci sau nouăzeci de zile. După asta, vreau să-ți reduci programul la o oră sau o oră și un sfert. Poți continua să te antrenezi cinci zile pe săptămână, dar sfatul meu este să te antrenezi patru zile. Fă asta timp de alte șaizeci sau nouăzeci de zile. Apoi, planifică să faci mișcare o oră pe zi, trei zile pe săptămână, sau patru zile, dacă te simți chiar în formă. Acesta este programul spre care vreau să te îndrepti, fiindcă, dacă nu te vei ține de el, nu-ți va reuși nimic.

Nu mi-a fost ușor să-l fac pe Richard să înțeleagă asta, deoarece era stârnit rău, în acel moment. Credea că va reuși să se țină de noua rutină toată viața. Pentru cineva care n-a făcut mișcare niciodată, două ore de antrenament, cinci zile pe săptămână, înseamnă o rețetă sigură pentru eșec. Trebuie să-ți faci un program de care să te poți ține cinci-zeci de ani la rând, nu cinci săptămâni sau cinci luni. Poți oricând să găsești patruzeci de minute libere sau o oră, de câteva ori pe săptămână, pentru ca rutina ta să funcționeze, pe când două ore zilnic, cinci zile pe săptămână, n-o să-ți iasă niciodată. Nu uita, consecvența este esențială pentru succes.

## Puterea consecvenței

Am amintit mai devreme că, dacă există o disciplină care îmi oferă un avantaj competitiv, aceasta este capacitatea mea de a fi consecvent. Nimic n-o ucide pe Măreața Di mai repede și mai sigur decât lipsa consecvenței. Chiar și oamenii serioși, pasionați, ambițioși și bine intenționați pot da greș la capitolul consecvență. Aceasta este însă un instrument puternic pe care îl poți folosi pentru a te lansa pe orbita obiectivelor tale.

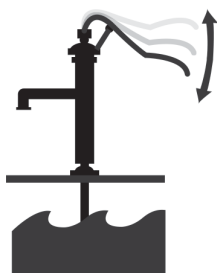
Gândește-te în felul următor: dacă noi doi am călători cu avionul de la Los Angeles la Manhattan, dar tu ai ateriza în fiecare stat de pe traseu, iar eu aș urma un traseu direct, chiar dacă ai zbura cu opt sute de kilometri pe oră și eu aș călători cu o viteză de doar trei sute de kilometri pe oră, tot te-aș întrece cu mult. Timpul și energia necesare pentru a te opri în mod repetat, a o lua de la capăt și a-ți recăpăta dinamica îți vor prelungi călătoria de cel puțin zece ori. De fapt, cel mai probabil, nici măcar nu vei mai ajunge la destinație: la un moment dat, vei rămâne fără combustibil (energie, motivație, încredere, voință). Este mult mai ușor și necesită mult mai puțină energie să decolezi o singură dată și să menții pe tot parcursul o viteză constantă (chiar dacă ești mai lent decât majoritatea oamenilor).

## Cișmeaua

Atunci când ești tentat să renunți la rutina și ritmul tău, vreau să te gândești la costul uriaș al inconsecvenței. Nu vei rata doar o simplă acțiune și câteva rezultate mărunte, ci vei arunca în aer dinamica întregului progres.

Gândește-te la o cișmea, care scoate apa din pânza freatică, aflată la câțiva metri sub pământ. Ca să aduci apa la suprafață, trebuie să apeși mânerul cișmelei și să creezi presiunea necesară pentru ca lichidul să urce și să țâșnească afară. Vezi figura 11.

Fig. 11



Consecvența este secretul obținerii și menținerii dinamicii.

Atunci când majoritatea oamenilor încep un demers nou, apucă mânerul și încep să pompeze viguros. Asemenea lui Richard și planului său de slăbit, sunt entuziasmați și hotărâți. Pompează, pompează, pompează întruna, dar după câteva minute (sau săptămâni), nedând de apă (rezultate), se lasă păgubași. Nu-și dau seama de cât timp este nevoie ca să creeze vidul necesar care face apa să urce pe conductă și să ajungă în final la suprafață. La fel ca în cazul unui carusel, al unei rachete spațiale sau al motorului cu aburi, și o cișmea are nevoie de foarte mult timp, energie și consecvență pentru a învinge inerția și a aduce apa la

suprafață. Majoritatea oamenilor renunță, însă oamenii înțelepți continuă să pompeze.

Cei care perseverează și continuă să pompeze vor obține, într-un final, câteva picături de apă. Acesta este momentul în care mulți vor spune: „Cred că glumești! Ai pompat atâta și pentru ce – pentru câteva picături amărate? Las-o baltă!” Mulți oameni fac un gest de lehamite și abandonează, dar oamenii înțelepți perseverează.

Și iată unde apare magia: dacă vei continua să pompezi, în scurt timp vei obține un șuvoi constant de apă. Vei avea succes! Apoi, odată ce apa începe să curgă, nu mai trebuie să apeși mânerul la fel de tare sau la fel de rapid. De fapt, îți va fi mai ușor. Tot ce va trebui să faci pentru a menține presiunea constantă este să pompezi permanent. Acesta este Efectul compus.

Dar ce se întâmplă dacă lași prea mult timp mânerul din mână? Apa coboară înapoi în subteran și trebuie s-o iei de la capăt. Iar dacă vei încerca să pompezi ușor și constant, nu vei scoate nicio picătură. Măreața Di a dispărut; apa e în adâncuri. Singurul mod prin care o poți aduce din nou la suprafață este să pompezi iarăși din greu. Așa ne ducem cei mai mulți dintre noi existența, cu urcușuri și coborâșuri. Pornim o nouă afacere, apoi o ștergem în vacanță. Ne angajăm să ne ținem de noua rutină de a da zece telefoane de prospectare pe zi, ca să facem niște bani, apoi o lăsăm moartă. Ne agităm în privința „serii” speciale cu soția, dar, după câteva săptămâni, vinerea, ne postăm din nou în fața televizorului, la Netflix, cu o pungă de popcorn în brațe. Am văzut mulți oameni cumpărându-și o carte nouă, înscriindu-se la un program sau seminar nou și trăgând ca nebunii în primele săptămâni sau luni. Apoi,

lasă totul baltă și se întorc de unde au pornit. (Îți sună cunoscut?)

Dacă omiți să faci un lucru, fie și numai două săptămâni – antrenamente la sală, gesturi afectuoase față partener sau apeluri telefonice care fac parte din rutina ta de prospectare a pieței –, nu vei pierde doar rezultatele potențiale pe care le-ai putea obține în acest interval. Dacă ai pierde doar atât (așa cum presupun cei mai mulți), n-ar fi mare pagubă. Dar abandonarea, chiar și pentru o mică perioadă de timp, o ucide pe Măreața Di. Definitiv. Asta e tragedia.

Câștigarea cursei se datorează în întregime ritmului. Fii o broască țestoasă. Fii genul de persoană care, cu suficient timp la dispoziție, este capabilă să învingă practic pe oricine, indiferent de competiție, ca urmare a comportamentului și obiceiurilor pozitive, practicate în mod constant. Aici e magia!

Luarea deciziei corecte, păstrarea unui comportament sănătos, practicarea obiceiurilor pozitive, menținerea consecvenței și a dinamicii sunt mai ușor de explicat decât de realizat, mai ales în lumea noastră aflată în permanentă mișcare, schimbare și plină de provocări. În capitolul următor, voi discuta despre numeroasele influențe (majoritatea necunoscute) care îți pot afecta capacitatea de reușită. Aceste influențe sunt omniprezente, persuasive și constante. Află cum să le exploatezi în favoarea ta, ca să nu eșuezi din cauza lor. Permite-mi să-ți arăt cum.

## Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

### Rezumatul etapelor de acțiune

- Stabilește-ți rutinele pentru începutul și sfârșitul zilei. Stabilește-ți un program realist, previzibil, elaborat.
- Enumeră trei aspecte din viața ta în care nu ești suficient de consecvent. Ce preț ai plătit până acum pentru inconsecvență? Ia-ți angajamentul de a rămâne ferm în noua ta decizie de a fi consecvent.
- Notează în Registrul de ritm șase comportamente-cheie relevante pentru noile tale obiective. Acestea ar trebui să fie comportamentele cărora vrei să le impui un ritm și cu ajutorul cărora să obții, în final, dinamica necesară: Măreața Di. Descarcă gratuit Registrul de ritm de pe pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).
- Pentru un Sistem de Management al Succesului™ complet, inclusiv pentru Registrul de ritm, cumpără un exemplar din cartea *Living Your Best Year Ever (Cum să ai parte de cel mai bun an din viața ta)* de la adresa [www.SUCCESS.com/BestYearEver](http://www.SUCCESS.com/BestYearEver).



# CAPITOLUL 5

---

## INFLUENȚE

Sper că acum înțelegi clar cât de importante sunt alegerile tale. Chiar și cele aparent lipsite de importanță, prin cumulare, pot avea un impact extrem asupra vieții tale. Am discutat mai devreme despre faptul că trebuie să fii 100% responsabil pentru viața ta. Tu ești singurul răspunzător pentru alegerile și acțiunile pe care le întreprinzi. Acestea fiind spuse, trebuie să înțelegi că alegerile, comportamentele și obiceiurile tale sunt influențate de forțe externe foarte puternice. Majoritatea oamenilor nu sunt conștienți de controlul subtil pe care aceste forțe îl au asupra vieții lor. Ca să reușești să-ți menții traiectoria ce duce către obiectivele tale, va trebui să înțelegi și să stăpânești aceste influențe, tocmai pentru ca ele să te ajute, nu să te abată din călătoria spre succes. Toată lumea este afectată de următoarele trei tipuri de influențe: consum (cu ce îți hrănești mintea), relații (persoanele cu care îți petreci timpul) și mediul înconjurător (circumstanțele).

## I. Consum: gunoi intră, gunoi iese

Dacă vrei să funcționezi la parametri maximi, trebuie să fii vigilent cu privire la consumul de alimente bogate în nutrienți și să eviți mâncarea de la fast-food care îți face cu ochiul. Dacă vrei ca mintea ta să dea randament maxim, trebuie să fii și mai vigilent cu privire la ceea ce îți oferi. Îți hrănești creierul cu buletine de știri și seriale de comedie proaste? Citești tabloide sau revista *SUCCESS*? Controlul consumului are un impact direct și măsurabil asupra productivității și a rezultatelor tale.

Să controlăm ceea ce ajunge în mintea noastră este deosebit de dificil, deoarece asimilăm o mare parte din informații în mod inconștient. Deși este adevărat că mâncăm fără să gândim, este mult mai ușor să fim atenți la alimentele consumate, fiindcă ele nu ne intră singure în gură. În schimb, este nevoie de mai multă vigilență pentru ca mintea să nu consume lucruri irelevante, contraproductive sau distructive. Este o luptă continuă să fii selectiv și să te ferești de informațiile care îți pot afecta potențialul creativ.

Creierul nu este conceput să te facă fericit. Creierul are un singur plan: supraviețuirea. Este atent permanent la semnalele de tip „luptă sau fugi”. Creierul este programat să identifice resursele în scădere, pericolele meteorologice și alte amenințări. Așa că, atunci când deschizi radioul în drum spre serviciu și ești bombardat cu tot felul de știri despre jafuri, incendii, atacuri, prăbușirea economiei etc., creierul se activează – și-și va petrece restul zilei rumegând efectele fricii, îngrijorării, negativității. Același lucru se întâmplă după serviciu, când deschizi televizorul pentru

știrile de seară. Mai multe vești proaste? Perfect! Minte ta le va rumega toată noaptea.

Dacă-l lași de capul lui, creierul va răsuci pe toate părțile, zi și nopți, tot ce este negativ, te îngrijorează și te îngrozește. Nu ne putem schimba ADN-ul, dar ne *putem* schimba comportamentul. Ne putem educa creierul să privească dincolo de reacțiile de tip „luptă sau fugi”. Cum? Protejându-l și alimentându-l corespunzător. Trebuie să fim disciplinați și să acționăm în privința lucrurilor pe care le lăsăm sau nu să intre în mintea noastră.



---

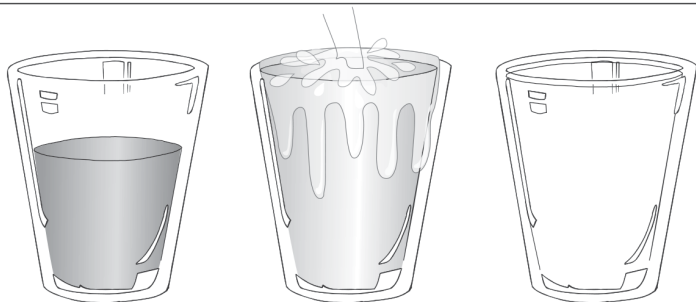
Pentru a identifica influența pe care informațiile și mediul o au asupra ta, completează Formularul de aport al influențelor de la pagina 171 sau descarcă-l de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Nu bea apă contaminată

În viață, ai parte de ceea ce creezi. Așteptările tale sunt motorul procesului de creație. Care sunt acestea? Sunt lucrurile la care te gândești. Procesul tău de gândire, conversația din capul tău stau la baza rezultatelor pe care le obții în viață. Așadar, întrebarea care se pune este următoarea: *La ce te gândești?* Ce anume îți influențează și îți direcționează gândurile? Răspunsul: toate lucrurile pe care îți îngădui să le vezi și să le auzi. Acesta este aportul pe care îl aduci creierului. Simplu. Vezi figura 12.

Fig. 12



**Elimină aspectele negative (apa murdară) cu ajutorul ideilor pozitive, motivaționale și încurajatoare (apa curată).**

Creierul tău este ca un pahar gol: poți să pui orice în el. Dacă torni știri senzaționale, titluri pompoase, ineptii din emisiuni TV, atunci îl umpli cu apă contaminată. Dacă paharul e plin cu apă tulbure, murdară, sălcie, tot ceea ce crezi se va îmbâcsi cu această mizerie, pentru că doar asta vei avea în minte. Gunoi intră, gunoi iese. Toată vorbăria aia pe care o auzi la radio în mașină despre crime, conspirații, morți, economie și confruntări politice îți dirijează procesul de gândire, influențându-ți așteptările și, în cele din urmă, rezultatele în privința creației. Asta ESTE într-adevăr o știre proastă. Dar, la fel ca un pahar murdar, dacă îl ții sub jetul de la robinet suficient de mult timp, vei avea, în final, un pahar cu apă pură și limpede. Ce este apa aceasta limpede? Un consum de idei pozitive, motivaționale și încurajatoare. Povești despre năzuințe, despre oameni care, în ciuda provocărilor, depășesc obstacolele și

realizează lucruri minunate. Strategii de succes, prosperitate, sănătate, dragoste și bucurie. Idei despre cum să crezi și mai multă prosperitate, să te dezvolți și mai mult. Exemple și povești despre lucrurile bune, corecte și realizabile. Acesta este motivul pentru care depunem atât de mult efort în publicarea revistei *SUCCESS*. Vrem să-ți oferim aceste exemple, aceste povești și oportunități-cheie de învățare pe care să le poți folosi pentru a-ți îmbunătăți viziunea asupra lumii, asupra propriei persoane și a rezultatelor pe care le obții. Acesta este și motivul pentru care citesc câte un material motivațional și educativ zilnic, timp de treizeci de minute, dimineața și seara, și ascult CD-uri de dezvoltare personală în mașină. Îmi spăl paharul și îmi hrănesc mintea. Îmi oferă oare acest lucru un avantaj față de cineva care se trezește și primul lucru pe care îl face este să citească ziarul, să asculte știrile la radio în drum spre și de la serviciu și care se uită la știrile de seară înainte să se culce? Poți să fii sigur că da! Și tu poți avea parte de acest avantaj.

### **Pasul 1: Fii vigilant**

Cu excepția cazului în care te-ai hotărât să trăiești într-o peșteră sau pe o insulă pustie, paharul tău va fi plin cu apă contaminată. Impuritățile se vor scurge de pe panourile publicitare, de la CNN în timp ce mergi prin aeroport, de la titlurile țipătoare ale tabloidelor când aștepti la casă să plătești cumpărăturile etc. Chiar și prietenii, familia sau propriile tale gânduri negative îți pot umple paharul cu apă contaminată.

Dar asta nu înseamnă că nu poți lua măsuri pentru a fi mai puțin expus la toate aceste impurități. Poate că nu poți

evita tabloidele stivuite lângă casa de marcat, dar îți poți anula abonamentele la ele. Poți refuza să asculți radioul în drumul spre și de la serviciu și să-ți pui, în schimb, un CD educativ și motivațional. Poți închide televizorul când încep știrile de seară și să stai de vorbă cu cei dragi. Îți poți cumpăra un DVR și să înregistrezi toate programele care ți se par educative și folositoare – trecând rapid peste reclamele menite să te facă să te simți prost sau inferior dacă nu cumperi aiurelile pe care le promovează.

Eu nu prea am crescut cu televizorul pornit; îmi amintesc că mă uitam la *Solid Gold* și *The A-Team* (*Echipa de șoc*) (le mai ții minte?), dar, altfel, televizorul nu a fost important în viața noastră de familie. Am reușit cumva să mă dezvolt și fără el, iar asta mi-a oferit o perspectivă mai clară atunci când urmăresc câte o emisiune. Sigur, râd și eu la un serial de comedie, dar după asta mă simt de parcă aș fi mâncat fast-food: sătul și malnutrit, totodată. Și nu pot să accept felul în care reclamele noastre exploatează psihologia, temerile, durerile, nevoile și punctele noastre slabe. Dacă trec prin viață gândindu-mă că nu sunt suficient de împlinit dacă nu-mi cumpăr un lucru sau altul, cum pot avea pretenția să obțin rezultate uimitoare?

Se estimează că americanii (începând de la vârsta de 12 ani) petrec anual 1.704 ore uitându-se la televizor. Asta înseamnă, în medie, 4,7 ore pe zi. Petrecem aproape 30% din zi uitându-ne la televizor. Aproape treizeci și trei de ore pe săptămână: mai mult de o zi întreagă pe săptămână! E ca și cum ne-am uita la televizor două luni într-un an! Vai! Și oamenii încă se întreabă de ce nu progresează în viață?

## Adoptă o dietă mediatică

Mass-media prosperă transformându-ne în niște ostatici. Ai rămas vreodată blocat pe autostradă, într-o coadă întinsă pe kilometri întregi, care te-a ținut în loc și te-a făcut să te întrebi de ce naiba nu se urnește nimeni? Când te apropii, în cele din urmă, de capătul ambuteiajului, observi aproape de fiecare dată că nimic nu bloca fluxul de mașini; accidentul se produsese cu mult timp în urmă și automobilele avariate fuseseră scoase în afara carosabilului. Coada care se întindea pe 5 kilometri se formase din cauza a tot felul de gură-cască! Acum chiar ai motive să fii furios. Dar ce se întâmplă când ajungi să treci și tu prin dreptul accidentului? Încetinești și, în loc să îți vezi de drum, caști și tu gura!

Cum se face că oamenii buni și decenti vor să vadă lucruri tragice și grotești? Ține de zestrea noastră genetică, de instinctul nostru primar de autoconservare. Pur și simplu, nu ne putem abține. Chiar dacă suntem hotărâți să evităm lucrurile negative și ne-am antrenat să fim cu totul pozitivi, atunci când vine vorba de senzațional, natura noastră primară nu se dezmințe. Maeștrii mass-media înțeleg asta. Ei știu mai bine decât tine cum ești construit. Presa s-a folosit întotdeauna de titluri șocante și senzaționale pentru a atrage atenția. Dar astăzi, în loc de trei programe de știri TV și radio, există câteva sute, care transmit 24 de ore din 24. În locul celor câteva ziare, există nenumărate canale care ajung la noi prin intermediul calculatoarelor și telefoanelor mobile. Concurența pentru a-ți capta atenția nu a fost niciodată mai acerbă, iar escrocii media cresc continuu miza șocului. Ei găsesc zeci dintre cele mai

îngrozitoare, mai scandaloase, mai ilegale, mai oribile și mai sumbre lucruri care s-au petrecut în lume într-o zi și umplu cu ele ziarele, canalele de știri și internetul. Totuși, în același interval de douăzeci și patru de ore, se întâmplă milioane de lucruri minunate, frumoase, incredibile. Cu toate acestea, auzim foarte rar despre ele. Fiind programați să vedem negativul, ajungem să avem nevoie de mai mult și mai mult. Ce șansă au știrile pozitive să concureze cu audiența uriașă și bănetul din publicitate?

Să revenim la autostrada noastră. Cum ar fi dacă, în locul accidentului, s-ar vedea cel mai uimitor și miraculos apus din viața ta? Ce s-ar întâmpla atunci cu traficul? Am observat asta de multe ori. Nu ar încetini nicio mașină.

Marele pericol care vine din partea presei este că ne oferă o viziune extrem de imorală asupra lumii. Deoarece accentul și repetarea mesajului cad pe aspectele negative, mintea ta începe să creadă în ele. Această viziune limitată și îngustă, concentrată pe lucrurile care nu funcționează, are o influență covârșitoare asupra potențialului tău creator. Poate fi de-a dreptul paralizantă.

## Propriul filtru de gunoi

Vreau să-ți relatez ce fac eu pentru a-mi proteja sănătatea psihică. Dar te avertizez, dieta mea mentală este una riguroasă. Poate vei dori să adaptezi rețeta în funcție de preferințele tale, însă pentru mine a funcționat excelent.

După cum probabil ai ghicit, nu urmăresc și nu ascult *niciun* fel de știri și nici nu citesc ziarele și revistele cu nouătățile zilei. 99% din știri nu au nicio influență asupra vieții

mele personale, a obiectivelor, visurilor și ambițiilor mele. Mi-am creat câteva fluxuri RSS care identifică noutățile și schimbările din domeniul meu de activitate și care vizează *într-adevăr* interesele și obiectivele mele directe. Am eliminat știrile care nu-mi sunt utile, așa că nu sunt nevoit să scot nicio impuritate din paharul meu cu apă. În timp ce majoritatea oamenilor se bălăcesc ore întregi în mormanul anost de gunoi care le îngreunează gândirea și le zdrobește spiritul, eu aflu cele mai utile informații de care am nevoie, când am nevoie, în mai puțin de cincisprezece minute pe zi.

## **Pasul 2: Profită de timpul petrecut în mașină**

Nu este suficient să elimini consumul negativ. Ca să te îndrepti într-o direcție pozitivă, trebuie să verși apa murdară din pahar și să-l umpli cu apă curată. Mașina mea nu pornește fără două lucruri: benzină și o colecție permanentă de CD-uri educative pe care le ascult în timp ce conduc. În medie, americanii conduc aproximativ nouăsprezece mii de kilometri pe an. Asta înseamnă trei sute de ore de potențial irosit în van! Brian Tracy m-a învățat să-mi transform mașina într-o sală de clasă pe patru roți. Mi-a explicat că, ascultând CD-uri educative în timp ce conduc, obțin tot atâtea cunoștințe cât în două semestre de master – în fiecare an. Gândește-te puțin; folosind timpul pe care îl pierzi în prezent ascultând radioul, poți învăța cât la un masterat, în domenii cum ar fi leadershipul, succesul în vânzări, câștigarea banilor, relații armonioase sau orice altceva alegi. Această practică, împreună cu rutina de lectură, te poate deosebi de restul turmei – tot mai mult, cu fiecare CD, DVD sau carte.

## **II. Relații: Cine te influențează?**

Cine se aseamănă, se adună. Oamenii cu care îți petreci de obicei timpul se numesc „grup de referință”. Conform cercetărilor psihologului social dr. David McClelland de la Harvard, „grupul tău de referință” îți influențează în proporție de până la 95% succesul sau eșecul în viață.

Cu cine petreci cel mai mult timp? Cine sunt oamenii pe care îi admiri cel mai tare? Aceste două grupuri de oameni sunt aceleași? Dacă nu, de ce nu? Jim Rohn m-a învățat că suntem media celor mai apropiați cinci oameni din viața noastră. Rohn pretinde că ne-am putea da seama de sănătatea, atitudinea și venitul nostru doar privind în jur. Felul de oameni cu care ne petrecem timpul dezvăluie ce tip de conversații preferăm și ce atitudini și opinii avem de obicei. În cele din urmă, ajungem să mâncăm, să vorbim, să citim, să gândim, să urmărim aceleași emisiuni, să-i tratăm pe ceilalți sau chiar să ne îmbrăcăm la fel ca ei. Amuzant este că, de cele mai multe ori, nici nu observăm asemănările dintre noi și cei cinci apropiați.

Cum așa? Pentru că relațiile nu te împing brusc într-o anumită direcție; asta se întâmplă încetul cu încetul. Influența lor este foarte subtilă, de parcă ai fi într-un tub plutind în largul oceanului, fără să simți că înaintezi, iar când ai scoate capul afară, ți-ai da seama că ai fost purtat de curenți la un kilometru de țarm.

Gândește-te la prietenii tăi care își comandă aperitive pline de grăsimi sau câte un cocteil înainte de cină și la faptul că asta constituie rutina lor zilnică. Dacă petreci destul timp cu ei, vei descoperi că pui instinctiv mâna pe o pungă de nachos cu brânză sau de chipsuri și, ca să ții pasul cu ei,

Îți mai torni încă un pahar de bere sau vin. În schimb, dacă alți prieteni își comandă mâncare sănătoasă și vorbesc despre cărțile motivaționale pe care le citesc și despre ambițiile lor în afaceri, vei începe și tu să asimilezi comportamentele și obiceiurile lor. Vei citi și discuta despre ceea ce discută ei, vei vedea filmele care le-au plăcut și lor și vei merge în locurile pe care ți le-au recomandat. Influența pe care o au prietenii asupra ta este subtilă și poate fi pozitivă sau negativă; în orice caz, impactul este incredibil de puternic. Ai grijă! Nu poți să te înconjori de oameni negativi și să te aștepți să duci o viață pozitivă.

Așadar, cum *sunt*, în general, venitul, sănătatea și atitudinea celor cinci persoane cu care petreci cel mai mult timp? Te sperie răspunsul? Dacă da, cel mai bun mod de a-ți accentua comportamentul pe care îl consideri important este să-ți petreci majoritatea timpului cu oameni care și-au însușit deja acest comportament. Vei vedea atunci că puterea influenței funcționează în favoarea ta, și nu împotriva ta. Comportamentul și atitudinea care i-au ajutat să obțină succesul pe oamenii pe care-i admiri cel mai mult vor începe să devină parte din rutina ta zilnică. Iar dacă stai în preajma lor suficient de mult timp, vei obține, probabil, rezultate asemănătoare cu ale lor.

Dacă nu ai făcut asta încă, notează numele celor cinci persoane cu care petreci cel mai mult timp. Notează și principalele lor caracteristici, atât pozitive, cât și negative. Nu contează cine sunt. Poate fi partenerul de viață, fratele, vecinul sau secretara ta. Acum, trage o linie. Cum este, în medie, sănătatea și contul lor bancar? Cum arată relațiile lor? După ce analizezi rezultatele, întreabă-te: „Este bine pentru mine? Asta este direcția în care vreau să merg?”

Este timpul să reevaluezi și să faci ierarhii noi în privința oamenilor care te înconjoară. Aceste relații te pot hrăni sau te pot face să mori de foame, te pot ajuta să avansezi sau să bați pasul pe loc. Acum, că ai început să te gândești serios la oamenii cu care îți petreci timpul, hai să aprofundăm problema. După cum m-a învățat Jim Rohn, este important să-ți evaluezi și să-ți împarți relațiile în trei categorii: disocieri, asocieri limitate și asocieri complexe.



---

Pentru a-ți evalua relațiile curente, completează Formularul de evaluare a relațiilor de la pagina 172 sau descarcă-l de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Disocieri

Îți protejezi copiii de influențele la care sunt expuși și ești atent la persoanele din jurul lor. Ești conștient de impactul pe care îl pot avea asupra lor și de alegerile pe care le pot face ca urmare a acestui fapt. Cred că același principiu ar trebui să se aplice și în cazul tău! Știi deja asta: de unii oameni ar fi bine să te disociezi. Definitiv. Poate nu este un pas ușor de făcut, dar este esențial. Trebuie să iei o decizie dificilă pentru ca anumite influențe negative să nu te afecteze. Stabilește ce nivel de calitate a vieții vrei să ai și apoi înconjoară-te de oameni care exprimă și susțin această viziune.

Elimin constant din viața mea pe acei oameni care refuză să se dezvolte și să trăiască pozitiv. Progresul și modificarea relațiilor reprezintă un proces de o viață. Unii ar

putea spune că sunt prea riguros în acest sens, dar mi-aș dori să fiu și mai riguros de atât. Am avut o relație de afaceri cu cineva care îmi plăcea foarte mult, dar, când situația economică s-a înrăutățit, accentul oricărei discuții cu persoana respectivă cădea pe cât de oribile sunt lucrurile, pe cât de puternic resimțea problemele apărute în compania lui și pe cât de grea era situația. I-am spus:

— Omule, trebuie să încetezi să îți mai creezi scenarii despre cât de grea e viața. Se vede clar cum cauți doar informațiile care să îți confirme convingerile.

Nu a renunțat la viziunea lui mai sumbră și mai lipsită de speranță decât era cazul, așa că am decis că nu mai puteam fi parteneri de afaceri.

Când vei lua decizia dificilă de a te disocia de oamenii care te trag în jos, fii conștient că vor opune rezistență: mai ales cei apropiați. Hotărârea ta de a duce o viață pozitivă, orientată spre obiective, va fi o oglindă pentru propriile lor alegeri nefericite. Îi vei face să se simtă prost și vor încerca să te tragă înapoi la nivelul lor. Împotrivirea lor nu înseamnă că nu te iubesc sau că nu-ți doresc binele: nici pomeneală. Este vorba doar despre frica și vinovăția generate de alegerile neinspirate și de viața lor dezordonată. Trebuie să știi că această disociere nu va fi ușoară.

## Asocieri limitate

Există oameni cu care poți petrece trei ore, dar nu trei zile. Alții cu care poți petrece trei minute, dar nu trei ore. Nu uita niciodată că influența relațiilor este, în același timp,

puternică și subtilă. Persoana alături de care mergi te poate determina să crești sau să reduci ritmul, atât la propriu, cât și figurat. De asemenea, nu ai cum să nu fii influențat de atitudinea, comportamentul și acțiunile dominante ale persoanelor cu care îți petreci timpul.

Hotărăște cât de mult îți „permiți” să fii influențat, în funcție de modul în care se prezintă acești oameni. Este dificil, știu. Am fost nevoit să fac asta de multe ori, chiar și cu membri apropiați ai familiei. NU VOI ÎNGĂDUI însă ca acțiunile sau atitudinea cuiva să mă influențeze.

Am un vecin care este un prieten de trei minute. Timp de trei minute, purtăm o discuție savuroasă, dar n-aș rezista trei ore cu el. Pot petrece trei ore cu un vechi prieten din liceu, dar nu e genul de persoană lângă care aș sta trei zile. Și apoi există oameni în preajma cărora aș putea sta câteva zile, dar n-aș merge cu ei în vacanță. Analizează-ți relațiile și asigură-te că nu petreci trei ore cu o persoană de trei minute.

## Asocieri complexe

Tocmai am vorbit despre eliminarea influențelor negative. Totodată, este important să *stabilești* relații. Identifică persoanele care au calități în acele aspecte ale vieții pe care vrei să le îmbunătățești – oameni care au avut succes pe plan financiar și în genul de afaceri la care visezi și tu, care au calitățile parentale râvnite de tine, genul de relații după care tânjești sau stilul de viață pe care ți-l dorești. Și apoi petrece mai mult timp cu ei. Înscrie-te în organizațiile, afacerile și cluburile de sănătate pe care le frecventează astfel de persoane și împrietenește-te cu ele. În cele ce urmează,

am să-ți povestesc cum mergeam cu mașina în alt oraș doar ca să petrec timp de calitate – experiență cu rezultate surprinzătoare.

Amintesc mereu de Jim Rohn pe parcursul acestei cărți deoarece, pe lângă tatăl meu, Jim este cel mai important mentor al meu și persoana care m-a influențat cel mai mult. Relația mea cu Jim exemplifică perfect o relație complexă. Deși am avut ocazia de câteva ori să luăm masa și să petrecem un timp împreună pe parcursul interviurilor noastre și în spatele scenei, înaintea evenimentelor la care am participat, în cea mai mare parte, timpul petrecut de mine în compania lui Jim a însemnat să-i ascult sfaturile în mașină sau să-i citesc cărțile în living. Am petrecut peste o mie de ore primind instrucțiuni directe de la Jim, iar în 99% din timp, asta s-a întâmplat prin intermediul cărților, audiobook-urilor și programelor audio. Ce este interesant în această privință este că, indiferent de locul în care te afli – acasă, având grijă de copii sau de părinții tăi în vârstă, la serviciu, lucrând peste program împreună cu oameni cu care ai puține în comun, sau undeva în provincie, la mare distanță de cea mai apropiată clădire de birouri – și tu poți avea aproape orice mentor îți dorești, dacă acesta și-a adunat cele mai interesante gânduri, povești și idei în cărți, CD-uri, DVD-uri și podcasturi. Ai parte de o adevărată comoară din care te poți inspira. Profită de ea.

Dacă vrei să ai relații mai bune, mai profunde, care să conteze cu adevărat, întreabă-te: „Cine își face genul de relații dorite de mine? Cum pot petrece (mai mult) timp cu acea persoană? Pe cine pot întâlni ca să mă influențeze pozitiv?” Beneficiază și tu de strălucirea acestei persoane. Împrietenește-te cu oamenii care au cel mai mare, mai

solid și mai sigur succes din domeniul tău. Ce citești ei? Unde mănâncă la prânz? Cum te poate influența relația cu ei? Poți consolida aceste relații complexe înscriindu-te în grupuri de socializare sau organizații de tip Toastmasters\*. Găsește organizațiile de caritate, petrecerile sau cluburile unde se adună persoanele pe care vrei să le ai ca model.

## **Găsește-ți un partener de succes**

Un alt mod de a dezvolta relații complexe îl constituie asocierea cu un partener de succes, cu o persoană la fel de hotărâtă ca tine să studieze și să se dezvolte personal. Aceasta trebuie să fie cineva în care ai încredere, o persoană suficient de îndrăzneată încât să-ți spună ce gândește cu adevărat despre tine, despre atitudinea și performanțele tale. Poate fi un prieten de-o viață sau o persoană care nu te cunoaște aproape deloc. Ideea este să primești (și să oferi) o perspectivă din exterior, nepărtinitoare, onestă.

Partenerul actual „de responsabilitate” este bunul meu prieten Landon Taylor. Așa cum am menționat anterior, vorbim la telefon în fiecare vineri, timp de treizeci de minute, despre reușitele, eșecurile și schimbările săptămânale, despre „revelațiile” noastre și despre cum decurge planul nostru de dezvoltare. În așteptarea apelului telefonic și știind că trebuie să îi dau niște explicații lui Landon, reușesc să mă mențin extrem de motivat întreaga săptămână.

---

\* Toastmasters International este o organizație non-profit care gestionează cluburi în întreaga lume, cu scopul de a-și ajuta membrii să-și dezvolte abilitățile de leadership și vorbit în public. (n.tr.)

Țin un registru al eșecurilor lui Landon și al aspectelor pe care vrea să i le monitorizez și am grijă să-l întreb despre ele în săptămâna următoare. Și el face asta pentru mine. În felul acesta, ne responsabilizăm reciproc. Întrebările sună în felul următor: „Bine, ai dat cu oiștea-n gard săptămâna trecută și ți-ai luat angajamentul să te schimbi. Ce ai făcut săptămâna asta în această privință?” Viața are ritmul ei. Suntem două persoane cu funcții de conducere, foarte ocupate, dar pentru mine este uimitor că ajungem să facem asta în fiecare săptămână, fără excepție. Nu-i ușor. Câteodată, pe parcursul zilei, stau și mă gândesc: „Of, drace! Iar trebuie să fac asta”. Dar apoi, în mijlocul convorbirii, mă gândesc: „Ah, ce tare mă bucur că purtăm discuția asta!” Chiar și atunci când mă pregătesc pentru ea, gândindu-mă la reușitele și eșecurile importante din timpul săptămânii, am multe de învățat despre mine. Săptămâna asta i-am spus lui Landon:

— Știi, sunt ocupat cu o grămadă de lucruri. Scriu la cartea mea. Am ajuns la o mulțime de concluzii și am avut multe revelații, dar niciuna nu e convingătoare.

— Asta să fie ultima săptămână în care îmi spui că n-ai avut nicio revelație, mi-a răspuns.

Am înghițit în sec.

— Nu mă mai păcăli! a adăugat.

Am înțeles aluzia. În realitate, mă păcăleam singur nefiind în stare să găsesc un lucru suficient de important despre care să vorbesc.

Am o provocare serioasă pentru tine, dacă te simți în stare. Vrei să ai parte de un feedback real? Găsește pe cineva care să țină la tine suficient de mult încât să fie brutal de

sincer. Întreabă-l: „Ce părere ai despre mine? Care crezi că sunt punctele mele forte? Ce aspecte crezi că ar trebui să îmbunătățesc? La ce capitol crezi că mă autosabotez? La ce lucru ar fi bine să renunț în favoarea celorlalți? De ce ar trebui să mă apuc?”

## **Investește în mentori**

Paul J. Meyer este un alt mentor al meu. Paul a murit în 2009, la optzeci și unu de ani. De fiecare dată când credeam că fac ceva important, că sunt pe cale să trec la un alt nivel, îl căutam pe Paul – el îmi dădea măsura adevăratei mele situații. Rapiditatea cu care acționa mi se părea halucinantă. Am petrecut mult timp alături de el; Paul a cumpărat una dintre companiile mele și eu i-am salvat una dintre firme. A jucat un rol extrem de important în viața mea.

După ce petreceam câteva ore cu Paul, care îmi vorbea despre toate planurile, demersurile și activitățile lui, mă lua cu amețală. Mă epuiza doar simpla încercare de a înțelege tot ce făcuse. După câteva ore împreună cu el, simțeam nevoia să mă duc la culcare! Dar relația mea cu el m-a adus la un alt nivel. O plimbare pentru el însemna un maraton pentru mine. Mi-a alimentat ideea că aș putea deveni important și ambițios. Trebuie să te înconjori de astfel de oameni!

Nu ești niciodată prea bun încât să nu ai nevoie de un mentor. În timpul interviului meu cu Harvey Mackay, am aflat următoarele: „Am avut douăzeci de instructori, dacă îți vine să crezi. Unul pentru discurs, unul pentru scris, unul responsabil cu umorul, unul pentru dicție și așa mai departe”. Întotdeauna mi s-a părut interesant că cei mai de

succes oameni, cu adevărat performanți, sunt întotdeauna dispuși să angajeze și să plătească cei mai buni instructori și profesori din lume. Creșterea performanței merită investiția.

Găsirea și stabilirea unei relații cu un mentor nu trebuie să fie un proces misterios sau intimidant. Când am discutat cu Ken Blanchard, mi-a explicat cât de simplu este să stabilești o relație cu un mentor (*SUCCESS*, ianuarie 2010): „Primul lucru pe care trebuie să-l ții minte în privința unui mentor este că nu trebuie să-i răpești foarte mult timp. Cele mai bune sfaturi pe care le-am obținut vreodată au venit din întâlniri banale la un prânz sau la un mic dejun luat cu cineva, în timp ce pălăvrăgeam despre activitatea mea și ceream sfaturi. Vei fi uimit cât de mulți oameni de afaceri sunt dispuși să joace rolul de mentori dacă asta nu le răpește prea mult timp”. John Wooden vine în sprijinul ideii că oamenii își doresc să fie mentori (*SUCCESS*, septembrie 2008): „Mentoratul este moștenirea pe care o lași în urma ta. Este cea mai mare moștenire pe care o poți lăsa celorlalți. Și ar trebui să fie nemuritoare. Reprezintă motivul pentru care te dai jos din pat zi de zi. Ca să-i înveți pe ceilalți și să înveți tu însuși”. Mi-a explicat apoi că mentoratul este și un drum cu două sensuri. „Ca să primești sfaturi, trebuie să fii deschis. Este responsabilitatea noastră să fim dispuși să lăsăm ca mintea și viața noastră să fie influențate, modelate și consolidate de oamenii care ne înconjoară”.

## **Creează-ți un consiliu personal de consultanță**

Ca parte a planului meu de a deveni mai înțelept, de a fi un bun strateg, de a acționa mai eficient și de a-mi spori totodată timpul petrecut și interacțiunea cu lideri de top, mi-am creat un consiliu personal de consultanță.

Am ales șase oameni pe criteriul performanțelor obținute în domeniul lor de activitate, al capacității de gândire creativă și al respectului pe care îl aveam față de renumele lor. O dată pe săptămână, iau legătura cu unii dintre ei și cer păreri, încerc să le imit felul de a gândi, îi rog să îmi spună ce cred despre mine și să îmi dea sfaturi. După ce am demarat acest proces, mi-am dat seama că beneficiile pe care le aveam erau imense – mult mai mult decât anticipasem! Este surprinzător să vezi că oamenii geniali sunt dispuși să-ți împărtășească cunoștințele lor atunci când le arăți un interes sincer.

Cine ar trebui să fie în consiliul tău de consultanță? Caută oameni pozitivi care au obținut succesul de care vrei să ai și tu parte în viață. Și nu uita dictonul: „Nu cere niciodată sfaturi de la o persoană în locul căreia n-ai vrea să fii”.

### **III. Mediu: Schimbându-ți mediul, îți schimbi perspectiva**

Când lucram în imobiliare, în East Bay, San Francisco, trăiam și munceam într-un segment demografic foarte limitat. Înălțeam același tip de persoane, care acționau mereu în

același fel. Știam că trebuie să intru într-un cerc nou, mai elevat, dacă îmi doream să ajung unde îmi propusesem.

M-am urcat în mașină și am plecat să mă plimb de-a lungul golfului spre unul dintre cele mai bogate și frumoase locuri de pe planetă, Tiburon, în ținutul Marin, la nord de San Francisco. Dacă ai fost vreodată la Monaco, ei bine, așa arată și Tiburon, dar mult mai pitoresc. Este un loc spectaculos. Mergeam la un restaurant specializat în mâncăruri delicioase din fructe de mare, localul lui Sam de pe debarcader. Mâncarea era excelentă, dar, și mai important, restaurantul era foarte apreciat de locuitorii bogați din zonă.

Pe lângă faptul că mergeam la Sam pentru a-mi lărgi cercul de cunoștințe, obișnuiam să stau pe debarcader și să privesc colinele. Eram fascinat de casele de multe milioane de dolari construite printre stânci. Una, în mod special, îmi atrăgea atenția: o casă albastră, cu patru etaje, cu lift și paratrăsnet pe acoperiș. *Cum arată casa perfectă?* mă întrebam mereu. *Dacă cineva mi-ar oferi una, pe care aș alege-o?* Răspunsul era mereu același: frumusețea aia albastră. Era amplasată în locul perfect, avea o panoramă luminoasă, cea mai bună dintre toate.

Într-o dimineață, când mă întorceam acasă după o gustare, am văzut un anunț în care scria că una dintre case era scoasă la vânzare și m-am gândit c-ar fi interesant să văd care anume. Din indicator în indicator, urcând în zig-zag pe străduțele înguste dintre stânci, am ajuns în cele din urmă în vârful colinei și am găsit casa scoasă la vânzare. Am intrat, m-am îndreptat către o bovindou spectaculos care dădea spre golf și atunci lumea mi s-a deschis în față: capătul peninsulei Tiburon, Angel Island dincolo de golf, Berkeley

și East Bay, Bay Bridge și întreaga panoramă a San Francisco-ului până spre Golden Gate Bridge, pe o întindere de 300 de grade. Am ieșit pe balcon și am privit în jur. Deodată, mi-am dat seama că era chiar casa pe care o admirasem ani în șir! Era chiar casa mea albastră! Am semnat pe loc contractul. Casa visurilor mele era acum a mea!

Nu pot spune că am cunoscut pe cineva care să-mi fi schimbat viața mai mult decât Sam. Acel mediu a avut un efect puternic asupra mea. Priveliștea caselor cocoțate pe stânci mi-a alimentat ambiția și mi-a înflăcărat visurile. Am ajuns să muncesc mai mult decât credeam că este posibil pentru ca visurile să devină realitate – și au devenit!

Visul tău poate transcende mediul în care trăiești. Uneori, trebuie să ieși din mediul respectiv pentru a-ți împlini visul. Este ca și cum ai planta un stejar într-un ghiveci. Prinde rădăcini, dar nu se mai poate dezvolta. Are nevoie de mai mult spațiu ca să crească și să devină un stejar falnic. La fel și tu.

Când vorbesc despre mediu, nu mă refer doar la locul în care trăiești. Mă refer la tot ce te înconjoară. Crearea unui mediu pozitiv, care să te ajute să obții succesul presupune să elimini dezordinea din viața ta. Nu doar dezordinea fizică, care îți îngrădește productivitatea și eficiența (cu toate că și acest lucru este important!), ci și dezordinea psihică, generată de tot ceea ce nu funcționează în jurul tău, de toate disfuncționalitățile și lucrurile care te dezgustă. Fiecare lucru incomplet din viața ta exercită o forță de absorbție care îți suge energia esențială pentru împlinire și succes, mai rău decât un vampir însetat de sânge. Fiecare promisiune, angajament și acord nerespectat în întregime te seacă de puteri, blocându-ți dinamica și inhibându-ți

capacitatea de a merge mai departe. Sarcinile incomplete continuă să te tragă înapoi, solicitându-ți rezolvarea. Prin urmare, gândește-te ce sarcină poți duce astăzi la bun sfârșit.

În plus, atunci când îți creezi un mediu potrivit pentru obiectivele tale, nu uita că în viață obții ceea ce *tolerezi*. Acest lucru este valabil în toate aspectele vieții tale – și mai ales în relațiile cu familia, prietenii și colegii. Ceea ce te-ai hotărât să tolerezi se reflectă în modul în care se desfășoară viața ta acum. Altfel spus, *vei obține în viață ceea ce accepți și așteaptă-te la ceea ce meriți*.

Dacă tolerezi lipsa de respect, nu vei fi respectat. Dacă tolerezi lipsa de punctualitate, oamenii vor întârzia la întâlnirile cu tine. Dacă tolerezi un salariu injust și suprasolicitarea la serviciu, de asta vei avea parte mereu. Dacă tolerezi kilogramele în plus, să fii obosit și bolnav mereu, chiar așa va fi.

Este uimitor cum se organizează viața în funcție de standardele pe care ți le impui. Unii oameni cred că sunt victimele comportamentului altor persoane, dar, în realitate, felul în care ne tratează ceilalți se află sub controlul nostru. Protejează-ți spațiul emoțional, mental și fizic, astfel încât să poți trăi în pace nu în haosul și stresul pe care lumea le va dezlănțui asupra ta.

Dacă vrei să creezi rutina unui ritm și a unei consecvențe, astfel încât Măreața Di nu doar să-ți viziteze casa, ci să se și mute la tine, asigură-te că mediul tău este potrivit și încurajează împlinirea, realizarea și performanța ta la un nivel extrem de ridicat.

Și fiindcă am discutat despre un nivel extrem de ridicat, în capitolul următor, vreau să te ajut să descoperi secretul care te va ajuta să folosești toate lucrurile învățate până acum, pentru a accelera rezultatele. Obținerea unor rezultate mai bune cu doar un pic mai mult efort aduce a înșelătorie... a avantaj nedrept. Dar cine a spus că viața este corectă?

## Pune Efectul compus să lucreze în beneficiul tău

### Rezumatul etapelor de acțiune

- Identifică influența pe care mass-media și informația o au în viața ta. Stabilește cu ce trebuie să-ți umpli paharul (creierul) pentru a-l proteja și cum ai de gând să-l păstrezi în permanență curat, asigurându-i un conținut pozitiv, încurajator și de calitate. Descarcă Formularul de aport al influențelor de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).
- Evaluează-ți relațiile actuale. De cine ar fi cazul să te disociezi parțial? De cine ar trebui să te disociezi total? Construiește strategii de extindere a relațiilor. Descarcă Formularul de evaluare a relațiilor de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).
- Alege-ți un partener pentru succes. Stabilește când, cât de des și pentru ce aspecte veți da socoteală unul în fața celuilalt și ce idei veți aduce fiecare în discuție.
- Identifică cele trei aspecte ale vieții tale asupra cărora te concentrezi cel mai mult. Găsește și stabilește o relație cu un mentor pentru fiecare dintre aceste aspecte. Mentorii tăi pot fi persoane care au realizat ce îți dorești și tu, cu care să porți scurte conversații, sau pot fi experți care și-au transpus ideile în cărți sau pe CD-uri.



# CAPITOLUL 6

---

## ACCELERARE

Când locuiam în La Jolla, California, ca să-mi testez voința și pentru a face mișcare, urcam des cu bicicleta, pieptiș, cale de trei kilometri, Muntele Soledad. Există foarte puține lucruri pe care le poți face de bună voie și care să-ți provoace mai multă durere și suferință decât urcușul fără oprire cu bicicleta pe un munte abrupt. Există un moment în care „simți că-ți dai duhul” și rămâi față în față cu adevăratul tău sine. Brusc, toate proiecțiile și ideile pe care le-ai avut despre tine își pierd semnificația și te confrunți cu adevărul gol-goluț. Minte începe să inventeze tot felul de alibiuri prin care să-ți justifici renunțarea. Aceasta este clipa în care ești obligat să răspunzi la una dintre cele mai grele întrebări ale vieții: Ești dispus să-ți înfrângi durerea și să continui sau crăpi ca o nucă și te dai bătut?

Lance Armstrong a apărut pe coperta revistei *SUCCESS* în iunie 2009. Îmi amintesc că am urmărit prima lui victorie în Tour de France. Concurenții ajunseseră în zonele

muntoase, primejdioase ale cursei. Ceilalți cicliști îl ignoraseră pe Lance pentru că nu fusese niciodată un cățărător de renume. În timpul celei de-a treia ascensiuni montane, pe o ploaie rece ca gheața, ceață și grindină, Lance s-a separat de echipă. A rămas să se confrunte de unul singur cu cei mai buni cățărători din lume. Pe ultima porțiune, douăzeci și opt de kilometri de urcuș către Sestriere, după cinci ore și jumătate, toți cicliștii erau epuizați. Fiecare trebuia să-și găsească ultimele resurse de energie fizică și psihică – oare erau capabili să reziste? Era un test al celor care reușeau să supraviețuiască în ciuda greutăților și să-și găsească puterea de a continua: al celor care cedau și al celor care rezistau.

Pe ultimii opt kilometri ai cursei, Lance era la treizeci și două de secunde în spatele liderilor, o eternitate pentru un traseu de cățărare. La o curbă, Lance s-a ridicat și a accelerat, ajungându-i din urmă pe cei doi lideri: amândoi cățărători de talie mondială. Consumându-și și ultimul strop de energie, Lance a atacat și s-a distanțat la câteva lungimi de lideri. Ulterior, a afirmat în cartea sa *It's Not About the Bike: My Journey Back to Life*<sup>\*</sup>: „Când reușești să deschizi o breșă și rivalii tăi nu reacționează, asta îți spune ceva. Că suferă. Și când suferă, atunci e momentul potrivit să-i depășești”. Complet epuizat, chinându-se să respire, cu brațele și picioarele arzându-i de oboseală, Lance a continuat să pedaleze. Unii au încercat, dar nimeni nu l-a putut prinde din urmă, pentru că, pur și simplu, nu erau ce trebuia. La linia de sosire, ridicând pumnii în aer, surprinzătorul

---

<sup>\*</sup> Carte apărută cu titlul *Nu doar despre bicicletă. Povestea unui nou început*, la Editura Preda Publishing, București, 2013, trad. Cristina Preda. (n.tr.)

concurrent a câștigat etapa și, în cele din urmă, Turul Franței.

În acest capitol vreau să-ți vorbesc despre acele momente ale adevărului și modul în care Efectul compus te poate ajuta să treci la un nou nivel de succes, mai repede decât ți-ai fi imaginat. Dacă ești pregătit, antrenat, informat și dacă ai depus cu consecvență efortul necesar, mai devreme sau mai târziu, te vei confrunta cu propriul moment al adevărului. În acea clipă, vei putea spune cine ești și cine vei deveni. Aceste momente, în care dezvoltarea și împlinirea sunt vii, sunt cele în care fie pășim înainte, fie ne dăm înapoi, fie ne cățărăm pe ultima treaptă a podiumului și punem mâna pe medalie, fie continuăm să aplaudăm îmbufnați, din mulțime, victoriile altora.

Vom analiza, de asemenea, cum poți oferi în mod constant mai mult decât se așteaptă oamenii de la tine, făcând să-ți surâdă șansa și mai mult.

## **Momentul adevărului**

„Există un punct în orice cursă când un ciclist își întâlnește adevăratul adversar și înțelege că acesta este propria-i persoană”, scrie Lance în autobiografia sa. „În cele mai dureroase momente petrecute pe bicicletă, sunt extrem de curios și mă întreb de fiecare dată cum voi reacționa. Îmi voi descoperi oare slăbiciunea cea mai ascunsă sau îmi voi regăsi forța cea mai tainică?”

Când lucram în imobiliare, îmi atingeam limitele de câteva ori într-o zi. În timp ce conduceam spre o proprietate al cărei termen de vânzare expirase și după ce fusesem

apostrofă pentru ultimul proiect, începeam să caut în minte tot felul de pretexte ca să nu mai dau alte telefoane de vânzare și să mă întorc la birou. În timp ce prospectam câte un cartier, câinii începeau să mârâie la mine sau începea să plouă. În „intervalul de făcut bani” (de la 5 la 9 seara, intervalul prospectării la rece), eram frecvent apostrofă pentru că îi întrerupeam pe oameni de la cină sau de la emisiunea lor preferată. Eram convins că aveam nevoie de o pauză, ca să merg la baie sau să beau un pahar cu apă. Dar, în loc să renunț, de fiecare dată când îmi atingeam limitele mentale sau emoționale, îmi dădeam seama că și concurența se confrunta cu aceleași provocări. Știam că acesta era un alt moment în care, dacă îmi continuam drumul, aveam să capăt un avans considerabil în fața lor. Acestea au fost momentele definitorii pentru succes și progres. Nu era dificil, dureros sau provocator când alergam umăr la umăr cu toți ceilalți, ținând pasul cu ei, dar nepreluând conducerea. Nu contează dacă îți atingi limitele; contează ce faci *după* asta.

Lou Holtz, celebrul antrenor de fotbal, știa că ceea ce faci după ce dai tot ce ai mai bun din tine este elementul care asigură victoria. În timpul unei partide, echipa lui era condusă, la jumătatea jocului, cu 42-0. În pauză, Lou le-a vorbit jucătorilor despre eforturile suplimentare spectaculoase pe care trebuiau să le depună pentru a bloca, intercepta și recupera mingea. Le-a spus apoi că nu se aflau în echipa lui pentru că își dădeau toată silința la fiecare fază a jocului; toți jucătorii din toate echipele fac asta. Le-a zis că erau în echipa *lui* datorită abilității lor de a depune acel efort suplimentar esențial la fiecare fază. Acest efort suplimentar depus după ce ai dat tot ce ai mai bun în tine este

cel care face diferența. Echipa lui a intrat pe teren și a câștigat meciul în repriza a doua. Așa se câștigă!

Muhammad Ali a fost unul dintre cei mai mari luptători ai tuturor timpurilor, nu numai datorită vitezei și agilității sale, ci și grație strategiei sale. Pe 30 octombrie 1974, Ali și-a recăpătat titlul mondial la categoria grea, învingându-l pe George Foreman într-una dintre cele mai mari confruntări din istoria boxului, „Rumble in the Jungle”\*. Aproape nimeni, nici măcar susținătorul lui Ali, Howard Cosell, nu credea că fostul campion avea șanse să câștige. Atât Joe Frazier, cât și Ken Norton îl învinseseră anterior pe Ali, și George Foreman îi făcuse knock-out pe amândoi în doar două reprize. Strategia lui Ali? Să profite de slăbiciunea tânărului campion, și anume, de lipsa lui de rezistență. Ali știa că, dacă îi forțează limitele lui Foreman, putea apoi să profite. Așa a inventat Ali tactica denumită ulterior „Rope-a-Dope”. Ali s-a sprijinit în corzi, protejându-și fața, în timp ce Foreman l-a lovit de sute de ori timp de șapte reprize. La sfârșitul rundei a opta, Foreman era epuizat; acestea erau limitele lui. Și atunci, cu o combinație de lovituri, Ali l-a trimis la podea în centrul ringului.

Atingerea limitelor nu este un obstacol, ci o oportunitate. Pe parcursul celei de-a doua încercări a lui Lance Armstrong de a câștiga Turul Franței, lupta s-a dat din nou în munți. Prima mare cățărare avea să fie pe traseul pe care Lance suferise o cădere îngrozitoare mai devreme în acel an, într-o zi umedă de primăvară. Căderea îi provocase o contuzie și o fisură vertebrală. Acum ploua din nou. În loc să fie îngrijorat sau să ezite, a spus sus și tare: „Este o

---

\* *Uruitul junglei.* (n.tr.)

vreme perfectă pentru atac, mai ales că știu că ceilalți nu le place. Cred că nimeni altcineva nu poate îndura mai bine suferința. Este o zi bună pentru mine”. Și a avut dreptate. Lance a înregistrat a doua lui victorie.

Când condițiile sunt excelente, lucrurile sunt ușoare, nu există nimic care să te distragă, nu te întrerupe nimeni, ispitele nu te ademenesc și nu te deranjează nimeni; dar în aceste momente, toți ceilalți se simt la fel. Abia la greu, atunci când apar problemele și ispita este mare, arăți dacă meriți să progresezi. După cum ar spune Jim Rohn: „Nu-ți dori să fie mai ușor; dorește-ți să fii mai bun”.

Trebuie să înțelegi că, atingându-ți limitele în disciplină, rutina, ritmul și coerența ta, te desparți de vechiul tău sine, îți depășești barierele și îți descoperi o personalitate nouă, triumfătoare și victorioasă.

## **Multiplicarea rezultatelor**

Am o ofertă interesantă pentru tine. Am vorbit despre modul în care anumite comportamente și discipline se dezvoltă în timp, oferindu-ți rezultate uimitoare. Cum ar fi dacă ai putea să accelerezi procesul și să multiplici rezultatele? Te-ar interesa? Vreau să-ți arăt cât de puțin efort suplimentar este necesar pentru a-ți crește exponențial rezultatele.

Să presupunem că faci culturism și programul de antrenament îți cere să efectuezi douăsprezece repetări cu o anumită greutate. Acum, dacă execuți cele douăsprezece repetări, îndeplinești cerințele programului. Bine lucrat. Dacă rămâi consecvent, în cele din urmă, vei observa că disciplina îți va oferi, cumulativ, rezultate uimitoare. Însă,

dacă după ce ai făcut cele douăsprezece repetări, chiar dacă ți-ai atins limitele, te forțezi și mai încerci să faci încă trei sau cinci repetări, impactul de ansamblu se va multiplica de câteva ori. Nu numai că vei adăuga câteva exerciții la antrenament. Nu. Repetările făcute după atingerea limitei îți vor *multiplica* rezultatele. Îți vei depăși astfel potențialul maxim. Repetările anterioare sunt cele care te-au adus aici. Adevăratul progres se înregistrează doar după ce îți depășești limitele.

Arnold Schwarzenegger a făcut celebră o metodă de antrenament de culturism numită „Principiul trișării”. Arnold era un maniac al tehnicii perfecte. El susținea că, odată ce ai atins numărul maxim de ridicări respectând cu sfințenie tehnica, dacă îți poziționezi corect încheieturile sau te apleci pe spate pentru a pune în mișcare și alți mușchi care să-i ajute pe cei care lucrează (trișând un pic, adică), vei reuși să faci încă cinci sau șase repetări, ceea ce va îmbunătăți semnificativ rezultatele setului de exerciții. (Poți reuși asta și dacă ai un partener de antrenament care să te ajute la ultimele repetări pe care, altfel, nu le-ai putea face singur.)

Dacă ești alergător, știi despre ce vorbesc. Să zicem că ți-ai îndeplinit obiectivul propus pentru ziua respectivă și ai senzația aceea de arsură care apare atunci când ți-ai atins limitele, dar, cu toate astea, alergi mai departe, încă puțin. Acest „încă puțin” este, de fapt, o depășire însemnată a limitelor tale. Fiindcă ai multiplicat rezultatul acțiunii inițiale.

Gândește-te la bănuțul fermecat despre care am discutat în capitolul 1, cel care își dublează valoarea în fiecare zi, demonstrându-ți efectul micilor acțiuni compuse. Dacă, pe

parcursul aceluiași interval de treizeci și una de zile, reușești să dublezi valoarea bănuțului încă o dată pe săptămână, suma totală acumulată ar fi de 171 de milioane de dolari, în loc de 10 milioane. Repet, simplul efort suplimentar depus timp de patru zile va conduce la un rezultat de câteva ori mai mare. Așa funcționează matematica în cazul depunerii unui efort suplimentar mărunț.

Să te consideri cel mai dur concurent al tău este una dintre cele mai bune metode de multiplicare a rezultatelor. Treci dincolo de limitele tale. Un alt mod de a-ți multiplica rezultatele este să-ți depășești așteptările pe care le au ceilalți de la tine: să faci mai mult decât „suficient”.

## **Depășește așteptările oamenilor**

Oprah este celebră pentru faptul că a utilizat acest principiu, depășind spectaculos așteptările tuturor legate de generozitatea și capacitatea ei de a trăi și a lucra în stil MARE. Îți amintești cum și-a lansat cel de-al nouăsprezecelea sezon, în septembrie 2004? Când vine vorba de Oprah, ne așteptăm la surle și trâmbițe... dar de data asta chiar că i-a dat pe toți pe spate. Inaugurarea sezonului a devenit subiectul preferat al presei și al oamenilor obișnuiți zile în șir.

Să ne întoarcem în timp preț de câteva clipe. Membrii publicului au fost selectați pentru că prietenii și familia scriseseră că fiecare dintre ei avea nevoie disperată de o mașină nouă. Oprah a deschis emisiunea chemând unsprezece oameni pe scenă. Ea le-a oferit fiecăruia câte o mașină: un G6 Pontiac, model 2005. Apoi, adevărata surpriză: a depășit așteptările tuturor atunci când a distribuit cutii cu cadouri pentru restul publicului, spunând că într-una

dintre cutii se află cheia pentru un al doisprezecelea automobil. Dar când oamenii au deschis cutiile, au văzut că fiecare dintre ei avea un set de chei. Și ea a început să strige: „Toată lumea primește o mașină! Toată lumea primește o mașină!”

Deși acesta este, poate, cel mai faimos exemplu al său, Oprah continuă să ne depășească așteptările în majoritatea lucrurilor pe care le face. În altă emisiune, Oprah a surprins o tânără de douăzeci de ani, care trăise ani în șir prin orfeline și refugii pentru oameni fără adăpost, cu o bursă pentru studii universitare de patru ani, un tratament de înfrumusețare și îmbrăcăminte în valoare de 10.000 de dolari. Tot ea a dăruit unei familii cu opt copii adoptați, care urma să fie evacuată din locuință, 130.000 de dolari pentru a-și plăti și repara casa.

Acum ai putea spune: bine, bine, dar vorbim de Oprah, bineînțeles că ea poate face chestii din astea. Dar adevărul este că există o mulțime de oameni în poziția ei – cu banii și faima ei – care ar putea face astfel de lucruri, dar nu se aventurează niciodată pe tărâmul extraordinarului. Oprah o face. Asta o caracterizează pe ea. Învăță de la ea. Și tu poți depăși așteptările în fiecare aspect al vieții tale.

Când a sosit momentul s-o cer în căsătorie pe soția mea, Georgia, aș fi putut face ceea ce se aștepta toată lumea să fac: să mă întâlnesc cu tatăl ei și să-i cer mâna fiicei lui. În schimb, am m-am hotărât să-i arăt un mai mare respect tatălui ei, pregătindu-mi discursul în portugheză (am rugat-o pe sora Georgiei să mi-l traducă). Înțelegea engleză destul de bine, dar nu se simțea complet în largul lui. Am repetat discursul tot drumul de la Los Angeles la San Diego. Am intrat pe ușă cu un buchet de flori și bomboane

și l-am invitat pe tatăl ei să vină cu noi în sufragerie. Am rostit apoi discursul învățat pe de rost. Din fericire, a spus: „Da!”

Dar nu m-am oprit aici. La întoarcere și în următoarele două zile, i-am sunat pe rând pe toți cei CINCI frați ai ei și le-am cerut binecuvântarea pentru a intra în familia lor. Unii au fost ușor de convinși, altora a trebuit să le demonstrez că „merit”. Ideea este – și asta aveam să aflăm ulterior de la ea –, că unul dintre cele mai speciale aspecte ale cererii mele în căsătorie a fost respectul arătat tatălui ei și faptul că-i sunasem toți frații (și o rugasem pe sora ei să mă învețe portugheză). Asta a făcut ca gestul să fie special. Rezultatul acestui efort suplimentar a fost răsplătit exponențial.

Stuart Johnson deține compania-mamă a revistei *SUCCESS*, VideoPlus. L.P. Stuart a pus la bătaie mulți bani și reputația construită vreme de douăzeci și doi de ani când s-a hotărât să achiziționeze revista *SUCCESS*, *SUCCESS.com* și celelalte domenii ale *SUCCESS Media*. Pe parcursul uneia dintre cele mai incitante evoluții economice din istoria recentă și în contextul în care publicațiile tipărite erau percepute ca fiind depășite, hotărârea lui a fost una curajoasă, dar apoi a făcut ceva și mai neașteptat. În vreme ce noua inițiativă de afaceri se punea pe picioare, iar domeniul său principal de activitate era în regres, ca pentru tot restul lumii, din cauza tsunami-ului economic din 2008 și 2009, Stuart a fondat o organizație non-profit dedicată copiilor. Dacă tot avea de gând să se implice în predarea chestiunilor fundamentale legate de dezvoltarea personală, voia să se asigure că informația ajungea și la adolescenți. Așa a lansat Fundația *SUCCESS* ([www.SUCCESSFoundation.org](http://www.SUCCESSFoundation.org)). Și-a adunat principiile fundamentale de realizare personală

Într-o carte intitulată *SUCCESS for Teens (Succesul pentru adolescenți)*, pe care o distribuie *gratuit* prin parteneri responsabili și organizații nonprofit, în scopul dezvoltării minților tinere.

Stuart a finanțat personal administrarea și conducerea Fundației SUCCESS, iar în primul an, cu ajutorul câtorva buni prieteni, a finanțat distribuirea a peste 1 milion de cărți. În prezent, acest număr este mult mai mare și continuă să crească! Trebuie să înțelegi că Stuart făcuse deja o investiție mare și își asumase un risc important chiar și fără povara finanțării noii fundații. Dar contribuția suplimentară și dăruirea față de fundație a amplificat de mai multe ori tăria angajamentului față de potențialii săi parteneri, presă, colegi și echipă. A depășit așteptările și a transmis astfel un mesaj foarte puternic.

În ce aspect al vieții poți face mai mult atunci când îți atingi limitele? Sau încotro te poți îndrepta pentru a avea parte de un moment „UAU”? Nu este nevoie de un efort suplimentar prea mare, însă acesta îți va multiplica rezultatele de câteva ori. Fie că ai de dat câteva telefoane, că trebuie să-ți servești clienții, să recunoști meritele echipei sau ale soției, să ieși la o alergare, să tragi de fiare, să-ți planifici o întâlnire în oraș, să petreci timp cu copiii sau indiferent ce... gândește-te care este acel mic efort suplimentar pe care îl poți face pentru a depăși așteptările și a accelera rezultatele?

## **Fă lucruri surprinzătoare**

Sunt un Gică Contra de felul meu, știu bine. Spune-mi ce fac ceilalți, care este părerea unanim acceptată și ce lucru este popular și, de obicei, eu voi face contrariul. Dacă toată lumea zice hăis, eu zic cea. Pentru mine, lucrurile unanim acceptate sunt banale, comune. Iar lucrurile comune oferă rezultate comune. Cel mai popular restaurant este McDonald's, cea mai populară băutură este Coca-Cola, cea mai populară bere este Budweiser, cel mai popular vin este Franzia (da, chestia aia pe care o cumperi la cutie!). Consumă lucrurile astea „populare” și vei fi mediocru, parte din mulțime. Adică comun. Nu e nimic în neregulă să fii comun. Doar că eu prefer să fiu extraordinar.

De exemplu, toată lumea trimite felicitări de Crăciun. Dar, din moment ce toată lumea o face, cred eu, nu are un impact emoțional prea mare. Așa că eu prefer să trimit felicitări de Ziua Recunoștinței. Câte felicitări de Ziua Recunoștinței ai primit? Exact. În felul acesta, transmit un mesaj. Iar în locul „urărilor de bine” generate pe calculator și tipărite la grămadă, eu îmi exprim în scris sentimentele de recunoștință pentru relația mea cu acea persoană și pentru ce înseamnă ea pentru mine – e un efort similar, dar cu un impact mult mai mare.

Richard Branson și-a construit întreaga carieră făcând lucruri surprinzătoare. Îmi place să-l urmăresc de fiecare dată când își lansează o nouă companie. Fiecare cascadorie de-a lui este mai îndrăzneță, mai înfricoșătoare și mai neașteptată decât precedenta. Fie că zboară cu un balon cu aer cald în jurul pământului sau că intră cu tancul pe Fifth Avenue în New York, pentru a prezenta Virgin Cola

consumatorilor din Statele Unite, Richard surprinde de fiecare dată. Ar putea să se achite de datorie cu un comunicat și câteva conferințe de presă, cu niște petreceri opulente și să considere că e suficient, dar el preferă să ne uimească. Probabil cheltuie la fel de mult cât și celelalte companii pentru lansarea unui produs (sau uneori chiar mai puțin); numai că o face într-un stil surprinzător. Stilul lui ieșit din comun transmite un mesaj răspicat și multiplică impactul eforturilor pe care le face.

De cele mai multe ori, un efort suplimentar nu te costă mai mulți bani sau energie. Când lucram în domeniul imobiliar, toată lumea dădea telefoane atunci când expira termenul de vânzare al unui imobil. În schimb, eu mă înființam la ușa oamenilor cu o pancartă în mână pe care scria „VÂNDUT”.

— Luați-l, le spuneam când îmi deschideau ușa. Veți avea nevoie de el dacă mă angajați să mă ocup de contractul dumneavoastră de vânzare.

În schimbul costului necesar pentru a-mi umple rezervorul de la mașină, îmi spoream instantaneu și exponențial șansele de obținere a contractului.

De curând, Alex, unul dintre prietenii mei, a trebuit să se pregătească pentru slujba visurilor sale. Locuiește în California, iar slujba era în Boston. A fost unul dintre ultimii 12 candidați rămași în cursă. Candidații din zonă urmau să fie intervievați personal, în vreme ce pentru cei din alte localități aveau să organizeze o videoconferință. M-a sunat și m-a întrebat dacă știu cum să organizez o conferință video pe internet.

— Cât de tare îți dorești slujba? l-am întrebat.

— Pentru mine, este slujba de vis, mi-a răspuns Alex. Pentru asta m-am pregătit timp de patruzeci și cinci de ani.

— Atunci urcă-te în avion și du-te personal la interviu, i-am spus.

— Nu e nevoie, a zis Alex. Oricum ultimii trei candidați vor trebui să zboare până acolo pentru interviul final.

— Ascultă, i-am spus. Dacă vrei să te numeri printre cei trei, va trebui să ieși în evidență cu ceva care să surprindă. Ia avionul în ultimul moment, zboară la celălalt capăt al țării și prezintă-te personal. În felul ăsta, transmiți un mesaj.

Dacă-mi pun ceva în gând, vreau să mă asigur de succes mergând până la capăt, pe toate planurile. Lansez campanii de „șoc și uimire”, așa cum îmi place mie să le numesc. În timpul aceleiași goane după slujbă, i-am sugerat lui Alex să renunțe la orice opreliște și să atace neîncetat pe toate fronturile posibile.

— Studiază toți factorii de decizie, i-am zis. Află care sunt interesele lor, hobby-urile lor, hobby-urile copiilor, hobby-urile soților, hobby-urile vecinilor etc. Trimite-le cărți, articole, cadouri și orice care crezi că le-ar face plăcere.

— Nu e cam exagerat?

— Ba bine că nu, dar asta e și ideea. Își vor da seama că vrei să te dai bine pe lângă ei, dar vor aprecia îndrăzneala și creativitatea ta: le vei câștiga, cu siguranță, atenția și, foarte probabil, respectul.

Apoi am continuat:

— Studiază toți oamenii din organizație. Fă o listă cu ei și transmite-o tuturor cunoștințelor tale, ca să afli dacă nu

există cineva care știe pe cineva care știe pe cineva în respectiva organizație. Confruntă fiecare nume cu cunoștințele tale de pe LinkedIn. Găsește câteva persoane cu care să iei legătura. Vorbește cu ele și roagă-le să pună o vorbă bună pentru tine. Trimite-le cadouri, mesaje și alte lucruri și roagă-le să le livreze personal factorilor de decizie. Folosește pentru asta telefonul, e-mailul, faxul, Tweeterul, Facebookul etc. Crezi că e prea agresivă abordarea? Da, chiar este! Dar eu am descoperit că, deși există riscul să îndepărtezi o persoană din cinci pentru că ești prea agresiv, vei reuși să le câștigi de partea ta pe celelalte patru!

Apropo, Alex nu mi-a urmat sfatul și nu a obținut slujba. Nu a ajuns să fie selectat nici măcar printre ultimii trei candidați. Pot afirma cu mâna pe inimă că ar fi fost o alegere mult mai bună decât cel selectat de organizație, numai că Alex n-a reușit să facă impresie și asta l-a costat slujba de vis.

Fac parte din consiliul de administrație al unei companii care avea nevoie de semnătura unui membru al Congresului pentru a modifica o prevedere legislativă care bloca avansarea unui proiect important. Tipul se ținea tare, nu din cauza chestiunii în sine, ci a simpatiilor politice ale celor care susțineau public modificarea. În loc să ne continuăm rugămințile zadarnice, încercând să-l înduplecăm, sugestia mea a fost să trecem peste hotărârea lui și să discutăm cu șefa lui – adică, cu soția. Am căutat în rețeaua noastră de cunoștințe până am găsit pe cineva care era prietenă cu soția lui. Am așteptat-o la biserică, să iasă de la slujbă, și am rugat-o să ne facă cunoștință cu prietena ei. I-am explicat importanța cazului și cauzei noastre, aceea de a construi un afterschool într-un cartier sărac, fapt care ar fi

influențat viața a sute de copii, dacă soțul ei era dispus să ne sprijine. Inutil să mai spun că, până săptămâna următoare, marți, a aprobat proiectul și compania a reușit să-l implementeze.

În societatea noastră afectată de un mare deficit de atenție și saturată de propagandă, să faci lucruri surprinzătoare este, uneori, totuna cu a-ți face auzită vocea. Dacă susții o cauză sau ai un ideal care merită atenție, fă tot ce este necesar, ba chiar surprinzător, pentru a-ți susține cauza. Adaugă puțină îndrăzneală în repertoriul tău.

## **Fă lucrurile mai bine decât ar fi de așteptat**

Invisible Children ([www.InvisibleChildren.com](http://www.InvisibleChildren.com)), o altă organizație nonprofit din al cărei consiliu de administrație fac parte, contribuie la salvarea și recuperarea copiilor care au fost răpiți și obligați să devină soldați în nordul Ugandei și în Congo. Pentru a-și face cunoscută cauza, au organizat un eveniment în o sută de orașe, intitulat „Salvarea”, în care peste opt sute de mii de tineri s-au mutat în corturi până când liderii importanți ai comunității au venit să-i „salveze”, câștigând astfel atenție și sprijin pentru cauza lor. După patru zile, toate orașele, cu excepția unuia singur, erau deja salvate grație senatorilor Ted Kennedy și John Kerry, lui Val Kilmer, Kristen Bell și intervenției altor oameni în cele nouăzeci și nouă de orașe. Ultimul oraș salvat a fost Chicago, unde se aștepta apariția lui Oprah. După șase zile, Oprah tot nu apăruse. Într-a patra zi, au organizat un marș în jurul studiourilor ei. În ziua următoare, au organizat o strângere de semnături și o prezentare cu dans care s-a prelungit și peste noapte. Apoi, în cea de-a șasea

zi, la ora 3:30 dimineața, după ce au trebuit să îndure vremea aspră și să doarmă în ploaie, peste cinci sute de participanți i-au înconjurat în tăcere studiourile, cu pancarte în mâini. În zorii zilei, Oprah a ieșit pe ușa studiourilor Harpo, a vorbit cu fondatorii organizației și a invitat întregul grup să participe în acea dimineață la o emisiune transmisă în direct unui public de peste 20 de milioane de telespectatori. Atenția câștigată astfel a făcut ca Invisible Children să apară la emisiunea *Larry King Live* și la alte 232 de canale de știri, ajungând la un public de peste 65 de milioane de oameni. În prezent, Congresul dezbate un act legislativ prin care încearcă să sprijine eforturile fundației Invisible Children de a-i salva pe acești copii. Cu ajutorul evenimentului „Salvarea”, organizația reușise deja să obțină mai mult decât își propusese inițial, însă tupeul și hotărârea suplimentară de care au dat dovadă membrii săi în câștigarea ultimului oraș (și a atenției lui Oprah) au făcut ca Invisible Children să obțină cel mai mare sprijin de până acum, multiplicându-și înzecit rezultatele.

Vezi care este limita așteptărilor, apoi depășește-o. Chiar și în cazul lucrurilor mărunte – sau poate tocmai în privința lor. De exemplu, indiferent care cred că va fi ținuta standard a unui eveniment, eu aleg întotdeauna să merg cu un pas mai departe. Când nu sunt sigur de ținută, prefer mereu să greșesc îmbrăcându-mă mai elegant decât o cere situația. E un lucru simplu, știu, dar aceasta este doar una dintre modalitățile prin care încerc să-mi mențin standardul de a face mereu mai mult și de a fi mereu mai bun decât ar fi de așteptat.

Atunci când țin discursuri pentru companii mari, petrec mult timp pregătindu-mă: informându-mă despre

organizarea, produsele, piețele de desfacere și așteptările lor legate de discuția cu mine. Scopul meu este să le depășesc semnificativ așteptările de fiecare dată, și reușesc asta printr-o pregătire neobosită. Depășirea așteptărilor a devenit o componentă importantă a reputației mele. Renumele pentru excelență îți multiplică considerabil rezultatele.

Am lucrat cu un director de companie a cărui filozofie era să plătească oamenii, inclusiv furnizorii și prestatorii de servicii, cu câteva zile înainte de termenul din contract. Eram uluit de fiecare dată când primeam salariul pentru luna următoare în data de douăzeci și șapte a lunii curente. Când l-am întrebat de ce face asta, mi-a spus un lucru evident:

— Sunt aceiași bani, dar surpriza și buna dispoziție pe care le oferă sunt incommensurabile – cum să nu vrei să faci așa ceva?

Acesta este unul dintre motivele pentru care îl admir atât de mult pe Steve Jobs. Dintre toate persoanele senzaționale care au apărut pe coperta revistei *SUCCESS*, Jobs se numără printre preferații mei. Indiferent care-ți sunt așteptările cu privire la următoarea lansare de produs Apple, Jobs are întotdeauna o mică (sau o mai mare) SURPRIZĂ. În comparație cu altele, poate că nu înseamnă mare lucru, dar chiar și așa, este mai mult decât te-ai aștepta, amplificând impresia și reacția clienților și sporindu-le fidelitatea față de companie. Într-o lume în care majoritatea lucrurilor nu se ridică la înălțimea așteptărilor, îți poți accelera considerabil rezultatele și poți ieși în evidență făcând ceva surprinzător. Îmi place îndrăzneala celor declarate de Robert Schuller pentru revista *SUCCESS* (decembrie 2008):

„După părerea mea, nicio idee nu merită băgată în seamă dacă nu începe cu «uau»”.

Nordstrom este renumită pentru acest standard. Când vine vorba de servicii pentru clienți, compania se străduiește întotdeauna să le depășească așteptările. Nordstrom este recunoscută pentru că acceptă returul articolelor cumpărate cu un an în urmă, fără chitanță, ba chiar și al produselor achiziționate din altă parte! De ce fac asta? Fiindcă știu că depășirea așteptărilor creează încredere și asigură loialitatea clienților. Drept urmare, și-au creat o reputație extraordinară care continuă să atragă atenția. Până la urmă, uite că vorbesc despre ei chiar acum. *Multipliatorul* continuă să crească!

Te provoc să adopți aceste filosofii în viața ta: în obiceiurile, disciplina și rutina ta zilnică. Dacă acorzi eforturilor tale mai mult timp, mai multă energie sau un termen de gândire mai mare, nu numai că-ți vei îmbunătăți rezultatele, ci le vei multiplica. Este nevoie de foarte puțin în plus ca să fii EXTRAordinar. În orice aspect al vieții tale, identifică oportunitățile de multiplicare prin care poți ajunge cu un pas mai departe, te poți strădui puțin mai mult, poți rezista în plus, te poți pregăti puțin mai bine și poți oferi ceva mai mult. Care sunt aspectele pe care le poți îmbunătăți peste așteptările celorlalți? Când poți face ceva cu totul neașteptat? Găsește cât mai multe oportunități surprinzătoare cu puțință, iar nivelul și viteza realizărilor te vor uimi și pe tine și pe cei din jur.

## **Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău**

### **Rezumatul etapelor de acțiune**

- Când te confrunți cu momentele tale de sinceritate? (De exemplu, când trebuie să dai telefoane clienților, să te antrenezi, să comunici cu soția sau copiii.) Identifică-le, astfel încât să știi când să-ți forțezi limitele, acționând în plus, și unde te poți delimita de ceilalți și de vechiul tău sine.
- Identifică trei aspecte din viața ta în care poți face „mai mult” (mai multe ridicări de greutate, mai multe apeluri telefonice, mai multe sentimente de recunoștință și apreciere etc.).
- Identifică trei aspecte din viața ta în care poți depăși așteptările. Unde și cum poți crea momente de surpriză?
- Identifică trei modalități de a face ceva surprinzător. La ce capitol poți face diferența între ceea ce este comun, firesc sau de așteptat?

## CONCLUZIE

Învățarea fără practică este inutilă. N-am scris această carte pentru amuzamentul meu (asta ar fi greu!) sau doar ca să te „motivez”. Motivația fără acțiune duce la autoamăgire. După cum am spus în introducere, Efectul compus și rezultatele pe care acesta le va genera în viața ta sunt o treabă serioasă. Nu vei mai aștepta și nu-ți vei mai dori niciodată ca succesul să vină de la sine. Efectul compus este un instrument care, atunci când este combinat cu o acțiune consecventă, pozitivă, produce o schimbare reală și de durată în viața ta. Permite-i acestei cărți și filosofiei ei să devină ghidul tău. Lasă-te sedus de ideile și strategiile de succes, pentru a obține rezultate autentice, tangibile și măsurabile. Ori de câte ori îți vei da seama că niște obiceiuri nocive, aparent inofensive, și-au făcut loc în viața ta, pune mâna pe această carte. Ori de câte ori vei dori să-ți regăsești spiritul și să-ți crești motivația, pune mâna pe această carte. Ori de câte ori o vei citi, o vei determina pe Măreața Di să te viziteze.

Îngăduie-mi să-ți dezvălui ce mă motivează pe mine. Pentru mine valoarea principală în viață este însemnătatea. Dorința mea este să izbutesc să aduc o schimbare pozitivă în existența celorlalți. Deci, pentru a-mi îndeplini obiectivele, trebuie ca și *tu* să-ți îndeplinești obiectivele *tale*. Scopul meu este mărturia că ai obținut rezultate care ți-au schimbat viața. Vreau să primesc o scrisoare sau un e-mail de la tine, ori să mă oprești anul viitor în aeroport (sau chiar peste cinci sau zece ani de acum încolo) și să-mi povestești despre rezultatele incredibile pe care le-ai obținut datorită ideilor din această carte. Abia atunci voi ști că mi-am îndeplinit obiectivele: că trăiesc conform valorilor mele fundamentale.

Pentru ca tu să obții aceste rezultate (și eu, mărturia dorită), trebuie să acționezi pe baza noilor tale cunoștințe și concluzii; și s-o faci chiar acum. Ideile nepuse în practică se irotesc. Nu vreau să se întâmple așa ceva. Este timpul să acționezi și să-ți pui în practică noile convingeri. Puterea îți aparține și mă aștept să preiei controlul!

*Ești* gata să faci niște schimbări radicale, nu-i așa? Răspunsul evident este „DA”. Dar știi deja că a spune că ești gata de schimbare și a o face realmente sunt două lucruri diferite. Pentru a obține rezultate diferite, va trebui să faci lucrurile diferit.

Oriunde te vei afla sau ce an va fi când vei descoperi această carte, te-aș întreba, dacă-mi permiți, câteva lucruri simple: „Gândește-te la viața ta de acum cinci ani. *Acum* te afli acolo unde ți-ai fi dorit atunci să fii? Te-ai descotorosit de obiceiurile proaste de care ți-ai jurat să scapi? Ești în forma fizică dorită? Ai un venit confortabil, un stil de viață de invidiat și libertatea personală la care ai aspirat? Ai o

sănătate de fier, numeroase relații armonioase și competențe înalte, așa cum aveai de gând să obții până în acest moment al vieții?” Dacă nu, de ce nu? Răspunsul e simplu: din cauza alegerilor. Este timpul să iei o nouă decizie – să alegi ca următorii cinci ani să nu reprezinte o continuare a celor de dinainte. Alege să-ți schimbi viața, o dată pentru totdeauna.

Hai să facem ca următorii cinci ani de viață să fie fantastic de diferiți de ultimii cinci! Sper că ți-ai dat jos ochelarii de cal. Cunoști adevăratul preț al succesului. Nu mai ai nicio scuză. Ca și mine, nici tu nu te vei mai lăsa tras în piept de tot felul de trucuri sau distras de tentații facile. Vei rămâne concentrat pe practicarea unei discipline simple, dar profunde, care te va conduce în direcția dorințelor tale. Știi că succesul nu este nici ușor, nici nu se obține peste noapte. Înțelegi că, atunci când te-ai angajat să faci, clipă de clipă, alegeri pozitive (în ciuda lipsei de rezultate vizibile sau imediate), Efectul compus *te va* catapulta la înălțimi uimitoare pentru tine, prietenii, familia și rivalii tăi. Dacă rămâi fidel puterii tale de motivație și ești consecvent cu noul tău comportament și noile obiceiuri, dinamica te va ajuta să avansezi pe nesimțite. Și atunci, grație dinamicii, consecvenței și acțiunii pozitive, e imposibil ca următorii cinci ani să fie la fel. Dimpotrivă, punând în practică Efectul compus spre beneficiul tău, vei cunoaște un succes care, sunt gata să pun pariu, ți se va părea de neimaginat! Incredibil.

Vreau să-ți transmit încă un principiu important. Indiferent de lucrul pe care mi l-aș dori în viață, am descoperit că cel mai bun mod de a-l obține este să-mi concentrez energia pe dăruirea acestui lucru celorlalți. Dacă vreau

să-mi sporesc încrederea, caut să ajut pe altcineva să devină mai încrezător. Dacă vreau să mă simt mai plin de speranță, mai pozitiv și mai inspirat, încerc să insuflu aceste lucruri în viața altcuiva. Dacă îmi doresc să am parte de mai mult succes, cea mai rapidă metodă de a-l obține este să-l ajut pe altul să-l obțină.

Efectul de undă provocat de ajutorul, timpul și energia oferite cu generozitate celorlalți te va transforma în cel mai mare beneficiar al filantropiei tale. Un prim pas, mic și simplu, pe care aș vrea să-l faci pentru îmbunătățirea traiectoriei tale în viață, este să încerci să pui în practică această filosofie pentru propriul tău beneficiu. Dacă i-ai găsit o utilitate acestei cărți, dacă te-a ajutat în vreun fel, oferă câte un exemplar unui număr de cinci persoane la care ții și dorești să aibă succes. Destinatarii pot fi rude, prieteni, colegi, clienți, proprietari de mici afaceri locale pe care le apreciezi sau persoane pe care tocmai le-ai cunoscut de curând, dar în viața cărora vrei să faci o schimbare marcantă. Știu că ți se pare că vreau să profit de asta. Așa este. Dar nu uita, scopul meu este să obțin mărturia ta cu privire la succes. Scopul meu este să fac o schimbare în viața a milioane de oameni, dar, pentru a reuși asta, am nevoie de ajutorul tău. Îți promit, în schimb, un lucru: în final, tu vei profita cel mai mult. Ajutând pe altcineva să descopere ideile necesare pentru sporirea succesului, le vei pune pentru prima dată în practică în propria-ți viață. Totodată, vei face o schimbare semnificativă în existența altei persoane. Această carte poate marca cursul vieții cuiva... și ai putea fi tu cel care i-o dăruiește. Fără tine, s-ar putea să nu descopere niciodată schimbarea.

Notează numele a cinci persoane cărora vrei să le dăruiești un exemplar din această carte:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Îți mulțumesc că mi-ai făcut onoarea de a-mi acorda o frântură din prețiosul tău timp! Abia aștept să citesc povestea ta de succes.

Pentru succesul *TĂU!*  
Darren Hardy



# GHIDUL RESURSELOR

## **Pachetul Mentor**

Acest pachet special include, sub formă de manual de lucru, sistemul de planificare a succesului conceput de Darren Hardy, *Living Your Best Year Ever: A Proven System for Achieving BIG GOALS* (Cum să ai parte de cel mai bun an din viața ta: Un sistem dovedit pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE), precum și extraordinarele programe audio ale lui Jim Rohn, *Challenge to Succeed* (Provocarea succesului), *The Art of Exceptional Living* (Arta de a trăi excepțional) și *Take Charge of Your Life* (Preia controlul vieții tale).

[www.SUCCESS.com/MentorPack](http://www.SUCCESS.com/MentorPack)

## **Cum să ai cel mai bun an din viață**

Describe planul specific creat de Darren pentru el însuși, sintetizând sute de cărți, seminarii, încercări, erori și victorii și rezumându-le sub forma celor mai bune și mai temeinice strategii referitoare la modul de proiectare, execuție, respectare și atingere a obiectivelor importante.

[www.SUCCESS.com/BestYearEver](http://www.SUCCESS.com/BestYearEver)

## **SUCCESS**

Oferta ta lunară de idei, inspirație și resurse noi care îți va pune la dispoziție continuu un avantaj competitiv în viață. Fiecare număr al revistei este însoțit de un CD *SUCCESS*, care conține interviurile lui Darren Hardy cu cei mai împliniți oameni și cei mai mari experți în succes din zilele noastre.

[www.SUCCESS.com/SMsubscribe](http://www.SUCCESS.com/SMsubscribe)

## **SUCCESS Book Summaries**

SUCCESS Book Summaries îngăduie o scurtă privire asupra conținutului fiecărei cărți prezentate, punând un accent deosebit pe capitolele care rezonază cu antreprenorii și oamenii de succes. Dacă te abonezi la SUCCESS Book Summaries, vei primi lunar în format tipărit, audio și PDF rezumatul a trei cărți prezentate. Citindu-le și ascultându-le, vei ști dacă vrei să adaugi aceste cărți în biblioteca ta personală despre succes. Ascultă, citește și realizează mai multe!

[www.SUCCESS.com/SBS](http://www.SUCCESS.com/SBS)

**Accesează [www.SUCCESS.com](http://www.SUCCESS.com)  
pentru mai multe informații.**

## Fișă de evaluare a recunoștinței

Trei oameni senzaționali din viața mea sunt:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Trei lucruri excelente cu privire la corpul meu sunt:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Trei lucruri excelente cu privire la căminul meu și la locul unde locuiesc sunt:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Trei lucruri excelente cu privire la slujba mea și la modul în care îmi câștig existența sunt:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Trei talente și abilități unice cu care am fost înzestrat sunt:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Trei mari daruri ale cunoașterii și experienței pe care le-am obținut sunt:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Trei moduri în care am avut parte de „noroc” în viață sunt:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe  
site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Fișă de evaluare a valorilor fundamentale

Valorile fundamentale constituie GPS-ul tău personal. Stabilirea lor și calibrarea corespunzătoare reprezintă una dintre cele mai importante etape în redirecționarea vieții tale către cea mai măreață viziune a ta. Seria de întrebări de mai jos te va ajuta să evaluezi și să îmbunătățești lucrurile care contează cu adevărat pentru tine, precum și să stabilești prioritățile în viață. Răspunde atent la fiecare întrebare, apoi am să te ajut să identifici șase valori fundamentale pentru tine.

Cine este persoana pe care o respect cel mai mult în viață?  
Care sunt valorile ei fundamentale?

---

---

Cine este cel mai bun prieten al meu și care sunt cele mai importante trei calități ale sale?

---

---

Dacă aș putea dobândi pe loc mai multe calități, care ar fi acestea? Care sunt trei lucruri pe care le urăsc? (De exemplu, cruzimea față de animale, companiile de credit, defrișările etc.)

---

---

Numește trei persoane pe care le disprețuiești cel mai mult pe lumea asta și explică de ce.

---

---

Ce trăsătură, atribut sau calitate a personalității mele este cel mai des lăudată de ceilalți?

---

---

Care sunt cele mai importante trei valori pe care vreau să le transmit copiilor mei?

---

---

Descarcă întregul formular în format imprimabil de la adresa [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Fișă de evaluare a vieții

### Înfruntă adevărul

Nu există răspunsuri greșite, nu vei primi note, nici calificative și nici măcar o interpretare a răspunsurilor, în afara propriei evaluări atente. Fii sincer și deschis cu tine. Chiar și atunci când adevăratul răspuns este jenant sau dureros, nu uita că nimeni altcineva nu trebuie să-l vadă și că nu vei reuși niciodată în viață dacă te minți singur.

Evaluează următoarele aspecte pe o scară de la 1 la 5, unde 1 înseamnă cel mai puțin adevărat, iar 5, perfect adevărat:

| Relații și familie                                                                       |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Mă dedic total familiei mele cel puțin 10 ore pe săptămână.                              | 1 2 3 4 5 |
| Mă întâlnesc cu prietenii cel puțin o dată pe săptămână.                                 | 1 2 3 4 5 |
| Nu există nicio persoană în viața mea pe care să n-o fi iertat pe deplin.                | 1 2 3 4 5 |
| Învăț cum să devin un partener de viață, un părinte și / sau un prieten mai bun.         | 1 2 3 4 5 |
| Caut soluții pentru a sprijini și încuraja succesul prietenilor și familiei mele.        | 1 2 3 4 5 |
| Îmi asum responsabilitatea deplină pentru toate conflictele care apar în relațiile mele. | 1 2 3 4 5 |
| Persoanele cu care locuiesc și lucrez îmi câștigă ușor încrederea.                       | 1 2 3 4 5 |
| Sunt 100% deschis și sincer cu cei cu care locuiesc și lucrez.                           | 1 2 3 4 5 |

|                                                                  |           |
|------------------------------------------------------------------|-----------|
| Îmi asum ușor angajamentele față de ceilalți și le onorez.       | 1 2 3 4 5 |
| Recunosc când am nevoie de sprijin și caut în permanență ajutor. | 1 2 3 4 5 |
| Scor total:                                                      |           |

| Caracteristici fizice                                                         |           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Fac antrenamente de forță de cel puțin 3 ori pe săptămână.                    | 1 2 3 4 5 |
| Fac exerciții cardio de cel puțin 3 ori pe săptămână.                         | 1 2 3 4 5 |
| Fac exerciții de stretching și / sau de yoga cel puțin de 3 ori pe săptămână. | 1 2 3 4 5 |
| Într-o zi obișnuită, nu mă uit la televizor mai mult de 1 oră.                | 1 2 3 4 5 |
| Iau micul dejun în fiecare zi (nu mă rezum doar la cafea).                    | 1 2 3 4 5 |
| Nu mănânc niciodată fast-food.                                                | 1 2 3 4 5 |
| Petrec timp în aer liber zilnic, cel puțin 30 de minute.                      | 1 2 3 4 5 |
| Dorm fără întrerupere cel puțin 8 ore pe noapte.                              | 1 2 3 4 5 |
| Nu beau mai mult de o băutură cofeinizată pe zi.                              | 1 2 3 4 5 |
| Beau cel puțin 8 pahare de apă pe zi.                                         | 1 2 3 4 5 |
| Scor total:                                                                   |           |

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Fișă de evaluare a obiceiurilor

Magia se va produce atunci când vei deveni genul de persoană care reușește să atragă în viața sa oamenii și rezultatele dorite. Folosește exemplul de mai jos pentru a atrage factorul magic în realizarea obiectivelor tale.

EXEMPLU:

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>OBIECTIV: Obține un venit suplimentar de 100.000 dolari anul viitor</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Descrierea generală a CELUI CARE TREBUIE SĂ DEVIN:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Sunt un maestru disciplinat în materie de eficiență a timpului.</li><li>• Mă concentrez exclusiv pe acțiuni de mare randament și productivitate.</li><li>• Mă trezesc cu o oră mai devreme și îmi revizuiesc în fiecare dimineață obiectivele prioritare.</li><li>• Mă hrănesc cum trebuie și fac mișcare patru zile pe săptămână, așa că sunt energic și extrem de eficient în fiecare oră de muncă.</li><li>• Îmi hrănesc mintea cu idei și resurse care mă inspiră; ele îmi vor susține și consolida pasiunea.</li><li>• Mă înconjur de colegi și mentori care îmi ridică așteptările și mă determină să-mi cresc nivelul de disciplină, angajament și realizare.</li><li>• Sunt un lider inteligent, încrezător și eficient.</li><li>• Caut și cultiv puterea și importanța tuturor persoanelor din jurul meu.</li><li>• Ofer excelență clienților mei și găsesc în permanență modalități prin care să-i „uluiesc”, încurajând tranzațiile repetate și recomandările frecvente.</li></ul> |

**Obiceiuri, disciplină și comportamente noi pe care trebuie să mi le ÎNSUȘESC:**

- Să mă trezesc la ora 5 dimineața, să-mi hrănesc mintea cu lucruri pozitive: citind zilnic 30 de minute și ascultând material audio motivațional și educativ alte 30 de minute
- 30 de minute, timp de gândire în tăcere
- 30 de minute, timp pentru planificare și pentru un mic dejun bogat în fibre și proteine
- Mișcare, cel puțin 30 de minute de 3 ori pe săptămână
- De sunat 10 clienți importanți noi pe săptămână, verificând, oferind suport și aprofundând, în același timp, relațiile cu 10 clienți deja existenți, planificându-mi dinainte ziua, ținând socoteala zilelor de naștere și a aniversărilor angajaților și clienților, urmărind știrile, blogurile și noutățile clienților pe care-i vizez.

**Obiceiuri, discipline sau comportamente sănătoase actuale pe care trebuie să le APROFUNDEZ:**

Să recunosc meritele colegilor de echipă atunci când își realizează sarcinile, să deleg sarcinile administrative, să ajung la birou mai devreme, să fiu prompt, să adopt o ținută profesionistă.

**Obiceiuri sau comportamente proaste la care trebuie să RENUNȚ:**

- Să mă uit seara două ore la televizor și să ascult știrile în mașină.
- Să particip la întâlniri neproductive și să spun da unor proiecte care intră în conflict cu prioritățile mele cele mai importante.
- Să bârfesc cu colegii, plângându-mă de economie, piața de desfacere, membrii echipei sau clienți.
- Să dau telefoane personale și să pierd timpul pe Facebook sau pe alte site-uri de socializare în timpul zilei.
- Să mănânc după ora 19:30, să beau mai mult de un pahar de vin pe seară, să mă lungesc la prânzurile fără clienți.

| <b>Top trei modificări și modul în care le voi introduce în rutina zilnică:</b> |                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>OBICEI, COMPORTAMENT SAU DISCIPLINĂ</b>                                      | <b>INTRODUCERE ÎN RUTINA ZILNICĂ</b>                                                                                           |
| Hrănește-ți mintea.                                                             | Primul lucru dimineața: citește 30 de minute, în timp ce se face cafeaua. Ascultă materiale audio în drum spre și de la birou. |
| Sună 10 clienți noi pe săptămână.                                               | Mărti, 14:00-17:00; Miercuri, 10:00-12:00; Joi, 13:00-16:00                                                                    |
| Relații care să te sprijine.                                                    | Înscrie-te și implică-te într-un forum elevat bisăptămânal.                                                                    |

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---



## Fișă de evaluare a aportului tău

Să analizăm toate potențialele modalități prin care îți poți alimenta mintea în moduri nu tocmai potrivite. Completează cu zero, dacă nu faci o anumită activitate.

| Activitate                                             | Interval |            |               |
|--------------------------------------------------------|----------|------------|---------------|
|                                                        | zilnic   | săptămânal | totalul pe an |
| Citit ziarul                                           |          |            |               |
| Urmărit emisiuni TV de dimineață sau programe de știri |          |            |               |
| Știri radio în mașină                                  |          |            |               |
| Știri TV de seară                                      |          |            |               |
| Știri TV în timpul zilei                               |          |            |               |
| Știri online                                           |          |            |               |
| Fluxuri de știri RSS                                   |          |            |               |
| Știri, bloguri de pălăvrăgit, site-uri web etc.        |          |            |               |
| Reviste de știri                                       |          |            |               |
| Reviste de cancan                                      |          |            |               |
| Alte surse de știri, bârfe și noutăți mondene          |          |            |               |
| Seriale de comedie sau alte emisiuni TV                |          |            |               |
| Filme artistice banale                                 |          |            |               |

Enumeră trei modalități prin care vei elimina sau limita în mod esențial consumul de materiale negative care produc teamă și îngrijorare, de bârfe sau de comentarii inutile, prin intermediul ziarelor, televizorului, radioului, revistelor, site-urilor de internet sau prin altă modalitate.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### **Planul de hrănire a minții**

Care sunt modalitățile prin care îți vei hrăni mintea cu idei și informații pozitive, motivaționale, semnificative și axate pe prosperitate?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## Fișă de evaluare a relațiilor

### Evaluează-ți relațiile actuale

Este vorba aici despre cât TIMP petreci cu alte persoane decât cele din familie (partenerul de viață și copiii) și despre interacțiunile tale care țin strict de serviciu (colegii de birou, cu excepția celor cu care petreci timp și în afara slujbei). Evaluează nivelul lor de succes pentru fiecare dintre următoarele aspecte.

| Nume         | Fizic | Financiar | Afacere /<br>Profesie | Mental /<br>Atitudine | Spiritual /<br>Sentimental | Familie | Relații | Stil de viață | Medie |
|--------------|-------|-----------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|---------|---------|---------------|-------|
| 1.           |       |           |                       |                       |                            |         |         |               |       |
| 2.           |       |           |                       |                       |                            |         |         |               |       |
| 3.           |       |           |                       |                       |                            |         |         |               |       |
| 4.           |       |           |                       |                       |                            |         |         |               |       |
| 5.           |       |           |                       |                       |                            |         |         |               |       |
| <b>Medie</b> |       |           |                       |                       |                            |         |         |               |       |

Acum, împarte-ți relațiile în următoarele trei categorii: disocieri, asocieri limitate și asocieri complexe.

### Disocieri

Poate e cazul să te disociezi de cineva din tabelul de mai sus sau de altă persoană implicată în viața ta care are o influență negativă din punct de vedere mental, emoțional, spiritual sau de altă natură. Este vorba despre oameni

care au o influență negativă asupra a ceea ce discuți, mănânci, bei, urmărești, asculți etc.

|             |
|-------------|
| <b>Nume</b> |
| 1.          |
| 2.          |
| 3.          |

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul [www.TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free).

---

## **Varianța adăugită a cărții este disponibilă și în format audio!**

Fă următorul pas în introducerea Efectului compus în toate aspectele vieții tale. În lectura lui Darren Hardy, acest audiobook motivant include exemple și strategii de succes suplimentare din partea unuia dintre cei mai de succes oameni din zilele noastre. Această ediție specială te va motiva să acționezi.

Alte resurse disponibile pe [TheCompoundEffect.com](https://TheCompoundEffect.com)

- **Resurse și fișe de lucru gratuite** care te vor ajuta să pui în practică Efectul compus.
- **Vorbește despre *Efectul compus* cu alte persoane din viața ta.** Reduceri speciale de preț dacă comanzi mai multe exemplare.



Editura ACT și Politon

Str. Înclinată nr. 129, Sector 5, București, C.P. 050202.

Tel: 0723.150.590, e-mail: [office@actsipoliton.ro](mailto:office@actsipoliton.ro)

[www.ACTsiPoliton.ro](http://www.ACTsiPoliton.ro) / [www.blog.ACTsiPoliton.ro](http://www.blog.ACTsiPoliton.ro)